MANAGEMENTKONGRESS

Frauen zeigen Führungsstärke

Von Brigitte M. Gensthaler, Starnberg / Führungsqualitäten, Motivation, Erfolgsfaktoren: Diese Begriffe zogen sich wie ein roter Faden durch die Vorträge beim Managementkongress für Apothekerinnen in Starnberg. Ebenso wichtig ist es, Netzwerke aufzubauen und zu nutzen.

Mehr »Frauen-Power im Apothekerberuf«: Barbara Frank, Apothekerin und Initiatorin der Veranstaltung, begrüßte etwa 50 Teilnehmer zum 1. Apothekerinnen-Kongress am 26. Juli in Starnberg. Sie kämpfe weiterhin für die Position der Frauen in der Pharmazie. Dieser Kongress solle Apothekerinnen motivieren und stärken, betonte Frank.

Immer wieder aufstehen

»Aufstehen oder liegenbleiben – der Erfolg liegt in Deiner Hand«, verdeutlichte die frühere Skirennläuferin Michaela Gerg. Die Unternehmerin und Gründerin der »Stiftung Schneekristalle« berichtete von Höhen und Tiefen ihrer Ski-Karriere, und wie sie es schaffte, nach Unfällen und Misserfolgen immer wieder aufzustehen.

Es lohne sich, für die eigenen Ziele und Ideen einzutreten. Gerg ermutigte die Zuhörer, sich Ziele zu setzen und sich deren Erfüllung bildlich vorzustellen. Enttäuschungen könne es geben, wenn die Erwartungen zu hoch oder falsch sind, berichtete sie anhand ihrer Erlebnisse als 16-Jährige im alpinen Weltcup-Skirennzirkus. »Das Wichtigste beim Höhenflug ist die Landung.« Sie empfahl, eigene Stärken und die der Mitarbeiter zu fördern, um erfolgreich zu sein, aber keine Energie für Perfektionismus zu verschwenden. »Nicht zu sehr auf die Schwächen schauen.«

Wenn ein Vorhaben gut gelingt, solle man sich selbst loben, aber bei Misserfolgen den Mut nicht verlieren. »Nur wenn wir alles geben, können wir unsere Ziele erreichen.« Dies bedeute auch, ab und zu innezuhalten, einen Schritt zurückzugehen und die innere Motivation zu stärken. Gerg empfahl ein strukturiertes Vorgehen: erreichbare Zwischenziele setzen und aufschreiben, ein Datum für ihre Erfüllung festlegen, jeden Schritt in Gedanken vorausgehen und dann mit großer Energie anpacken.

Richtige Einstellung zum Geld

»Welches sind Ihre ersten Gedanken, wenn Sie Geld sehen?«, leitete Diplom-Betriebswirtin Nicole Rupp ein. Jeder Mensch habe andere Einstellungen, Gefühle und Gedanken zu Geld. Es sei wichtig, die innere Einstellung positiv zu gestalten.

Statt über »Ethik statt Monetik« zu diskutieren, könne man die Monetik für eine gute Ethik einsetzen, riet die Unternehmerin. »Geld ist ein machtvolles Instrument, das wir jeden Tag einsetzen können, um Zustimmung oder Ablehnung auszudrücken. Geld erleichtert es, eigene Werte zu leben.« Auch Mutter Theresa habe ihre Hilfsideen mit sehr viel Geld umgesetzt.

Für Rupp ist Geld immer ein Beziehungsthema, weil »Geld ohne Austausch nicht funktioniert«. Probleme mit Geld seien Beziehungsprobleme. Negative Gefühle wie Angst, Scham und Unsicherheit könnten zu falschen Entscheidungen in Finanzfragen führen. »Geld ist und darf wichtig sein, gerade auch für Frauen.«

Führen und motivieren

»Führen bedeutet für Frauen, anderen zu ermöglichen, so zu arbeiten, wie sie selbst arbeiten möchten. Sie arbeiten gerne in gemischten Teams als prima inter pares«, sagte Apothekerin Karin Wahl, Mitbegründerin des Deutschen Pharmazeutinnenverbands e. V. Sie hob die speziellen Führungsqualitäten von Frauen hervor: Sie seien oft bessere Zuhörer als Männer und würden Aufgaben gerne gemeinsam lösen, andere integrieren und positive Zusammenarbeit fördern. Frauen verfolgten selten »Siegerstrategien«. Wichtig: »Sie sollten sich treu bleiben und nicht die besseren Männer sein wollen.«

Trotz gleicher Bildungs- und Berufschancen gebe es immer noch die »gläserne Decke«, die jedoch von »qualifizierten Frauen mit Willen zum Erfolg immer häufiger durchstoßen wird.« Dazu müssten Frauen sich dem Wettbewerb stellen und auch in den Bereichen Strategie, Führung und Management Qualifikationen erwerben. »Investieren Sie in sich«, riet Wahl. Frauen sollten viel aggressiver auf Jobangebote eingehen, wenn sie sich auf eine gehobene Position bewerben wollen. »Jede Bewerbung ist eine Chance, auch um Erfahrungen zu sammeln.«

Im Arbeitsleben mangle es nicht an Angeboten, sondern an Frauen, die Chancen nutzen, ist Wahl überzeugt. Nötig seien aber auch passende Arbeitszeitmodelle und ein gutes Selbstmanagement, um Beruf, Karriere und Familie zu vereinbaren. Vor allem junge Frauen müssten sich besser organisieren und vernetzen. Wahl: »Wir brauchen Frauen in Führungspositionen, um die Kompetenzen beider Geschlechter nutzen zu können (diversity management). Wir müssen neue Stra-

Gruppenbild mit Herr: Die Referenten des Kongresses mit Initiatorin Barbara Frank (Mitte) und Co-Moderatorin Sabine Kierner (ganz links) Fotos: Walter Glück

Michaela Gerg (rechts) im Gespräch mit einer Kongressteilnehmerin

tegien entwickeln, damit Spielregeln von Männern und Frauen gemeinsam entwickelt werden.«

Ohne Motivation sei Erfolg unmöglich, sagte Brigitte Walter, Inhaberin der Söckinger Apotheke, Starnberg. Motivation entstehe in komplexen Prozessen und zwischenmenschlichen Beziehungen. »Begeisterung ist eine der wichtigsten Fähigkeiten von Führungskräften. Das Geheimnis des Erfolgs ist die Begeisterung.«

Als Säulen des Erfolgs bezeichnete die Apothekerin das »Wollen, Können und Dürfen«. Für das Wollen sei es ganz wichtig, die Leistungen der Mitarbeiter anzuerkennen und ehrlich zu loben. Leistungsgerechte Bezahlung, Wertschätzung, positive Arbeitsatmosphäre, gute Arbeitsplatzgestaltung, Teamgefühl und ein Gefühl der Sicherheit seien weitere Motivationsfaktoren.

Für das Können als zweite Säule seien Schulungen, Fort- und Weiterbildung, Vermittlung von Selbstvertrauen, Begleitung und Ausgleich von Defiziten ganz wichtig. »Der wichtigste Erfolgsfaktor für die dritte Motivationssäule, das Dürfen, ist das Vertrauen.«

Arbeit und Leben in Balance

Viele Menschen bewältigen täglich einen Spagat zwischen Topleistung im Beruf und häuslichem Familienleben. Viele Frauen seien damit dauerhaft überlastet, erklärte Apothekerin Dr. Sonja Mayer, Gröbenzell, in ihrem Vortrag über Work-Life-Balance.

Beruf, Familie, Körper, Sinn – Menschen fänden ihre Erfüllung in den unterschiedlichen Lebensbereichen. Ein ausgewogenes Verhältnis dieser Bereiche mache zufrieden. Lebensqualität und Resilienz steigen. Wichtig dafür sei die innere Überzeugung: »Der wichtigste Mensch in meinem Leben bin ich.« Mayer gab einige Tipps für gutes Zeitmanagement:

- Je mehr Zeit in die Planung investiert wird, umso besser gelingt die Umsetzung.
- Gut unterscheiden: Dringend ist nicht unbedingt wichtig. Wir entscheiden, was wichtig ist; was dringlich ist, entscheiden andere.
- Keine Perfektion anstreben, Nein sagen können und delegieren.
- Regenerationsphasen einlegen, auch wenn sie kurz sind.
- Nicht zu viele Rollen im Leben übernehmen; aufgedrängte Rollen abgeben.
- Mehr Zeit mit den Menschen verbringen, die einem wichtig sind. Verpasste Gelegenheiten kommen nicht zurück.

Für die Formulierung von Zielen sei die SMART-Formel hilfreich. Das Kürzel steht für: spezifisch und konkret, messbar, aktionsorientiert, realistisch und terminiert. Mayer: »Diese Formel gilt für alle Lebensbereiche und jede Lebensphase.« An der Umsetzung seiner Ziele müsse man täglich arbeiten. »Klug statt lang arbeiten und Pausen einlegen«, empfahl Mayer. /

Was Apothekerinnen erreichen können: Auf dem Podium unter Leitung von Barbara Frank (2. von links) diskutierten Dr. Viktoria Mönch, Isolde Meyer und Dr. Katja Lahm (von links). Die Kolleginnen waren oder sind in den Bereichen Klinikapotheke, öffentliche Apotheke und Bundeswehr erfolgreich tätig. Das Auditorium diskutierte angeregt mit.