

«Seid idealistisch, neugierig und leidenschaftlich»

«Alumni im Gespräch»: Petra Egger, MLaw, Rechtsanwältin, betreut bei Novartis über 80 Exportmärkte weltweit. Studierenden rät sie, Durchhaltewillen zu zeigen und sich nicht zu sehr auf die Karriereplanung zu fokussieren.

■ MATTHIAS ANGST



Petra Egger: «Ein gutes Netzwerk ist wichtig.»

Petra Egger, Ihnen standen mit einem Anwaltspraktikum bei einer renommierten Kanzlei in Zürich die Türen offen für eine klassische Anwaltskarriere. Warum wechselten Sie zur Pharmaindustrie?

Petra Egger*: Ich muss gestehen, ich hatte nach dem Anwaltspatent nicht wirklich einen Karriereplan. Die Lernzeit vor der Anwaltsprüfung war eine äusserst intensive Erfahrung, die mich an meine mentalen und körperlichen Grenzen brachte. Nach dem Erwerb des Patents machte mich ein Kollege zufällig auf ein Inserat für eine Mutterschaftsvertretung in der Rechtsabteilung von Novartis in Basel aufmerksam. Ich fand den Gedanken, einmal in einem grossen internationalen Unternehmen zu arbeiten, schon immer reizvoll und spannend. Und nach Praktika bei Anwaltskanzleien und Gericht dachte ich mir: Warum eigentlich nicht?

Und erhielten Sie auf Anhieb die gewünschte Stelle?

Ich bewarb mich auf die Stelle und wurde zum Interview eingeladen. Dieses wurde von englischsprachigen Anwälten durchgeführt. Das Anwaltspatent war Voraussetzung. Detaillierte Fragen zum Studium wurden nicht gestellt. Wichtiger waren Persönlichkeitsmerkmale wie Offenheit, positive Energie, Motivation, Bescheidenheit und Teamfähigkeit. Ich kriegte die ausgeschriebene Stelle zwar nicht (wegen mangelnder Berufserfahrung), Novartis gab mir aber trotzdem eine Chance und schuf für mich eine temporäre Stelle in der Rechtsabteilung.

Wie lange waren Sie temporär angestellt und warum wurde Ihre temporäre Anstellung in eine Festanstellung umgewandelt?

Im ersten Jahr war ich temporär angestellt. Ich war dankbar für die grossartige Chance, mich beruflich und persönlich weiterentwickeln zu können. Ich arbeitete hart, wollte Neues lernen, und ich wurde von meiner Managerin gefördert. Nach einem Jahr sagte ich zu ihr: So, entweder gebt ihr mir nun eine Festanstellung oder ich schaue weiter. Und siehe da, noch in derselben Woche lag der Arbeitsvertrag auf meinem Tisch.

Wie wurden Sie konkret gefördert?

Ein Beispiel: Als Unternehmensjuristin gebe ich häufig Präsentationen. Dies war für mich anfangs mit grossem Stress verbunden. Ich war etwas schüchtern, fühlte mich nicht wohl auf der «Bühne» und hatte zudem das Gefühl, mein Englisch sei nicht gut genug. Meine Managerin erkannte dies und ermöglichte mir ein Novartis-internes Training bei einem Opernsänger. Nach dem Training sagte sie: Okay, vielleicht ist der Novartis-Campus nicht der richtige Ort zu üben. Sie organisierte für mich einen zehntägigen Businessstrip nach Indonesien, wo ich vor 200 Novartis-internen Mitarbeitenden ein Anti-Korruptions-Training gab und mit dem Business an Projekten arbeitete. Heute mag ich es, Präsentationen zu geben.

Wie wichtig sind Weiterbildung (insb. LL.M.) und Sprachkenntnisse für eine Karriere als Juristin in einem globalen Konzern?

Das Anwaltspatent und Englisch sind essenziell. Englisch lernte ich vor allem bei Novartis. Ich habe keine weiteren Diplome erworben, vielmehr nutze ich Novartis-interne Weiterbildungsmöglichkeiten. Den LL.M. sehe ich als gute Gelegenheit für eine persönliche Auszeit vom Berufsleben.

Was von Ihrer juristischen Ausbildung nützt Ihnen bei Ihrer beruflichen Tätigkeit am meisten?

Ich lernte während des Studiums strukturiert zu denken und die fundamentalen Prinzipien des Rechts zu verstehen. Grundlagenfächer wie Rechtsphilosophie halfen mir, einen gesunden juristischen Menschenverstand zu entwickeln. In meinem jetzigen Job betreue ich über 80 Exportmärkte weltweit. Rechtsverständnis, gesundes Urteilsvermögen und die Fähigkeit, rechtliche Risiken abschätzen zu können, sind in meinem Berufsalltag meist wichtiger als Gesetze zu kennen. Zudem sammelte ich schon während des Studiums Berufserfahrung. Ich arbeitete als Hilfsassistentin am Lehrstuhl von Prof. Paul Richli und absolvierte mehrere Kurzpraktika in verschiedenen Anwaltskanzleien.

Wie wichtig ist ein gutes Netzwerk? Besteht Ihr heutiges Netzwerk auch aus Studienkontakten?

Ein gutes Netzwerk ist wichtig. Ich bin aber überzeugt, dass Kontakte nur dann wirklich helfen, wenn sie auf natürliche Weise entstehen und sich auf persönlicher Basis weiterentwickeln. Berufliche Netzwerke wie LinkedIn und Xing gehören dazu, sie können persönliche Begegnungen und Kontakte aber nicht ersetzen. Freundschaften aus meiner Studienzeit schätze ich sehr, ich nutze sie aber nicht für berufliche Zwecke.

Können Sie Studierenden Tipps für Studium und Jobsuche geben?

Fokussiert euch nicht zu sehr auf die Karriereplanung. Seid idealistisch, neugierig und leidenschaftlich im Studium und zeigt Durchhaltewillen. Seid authentisch, offen und mutig bei der Jobsuche. Alles Weitere ergibt sich von alleine.

** Petra Egger erhielt 2006 den Master der Rechtswissenschaft an der Universität Luzern. Nach Praktika bei einer Anwaltskanzlei und am Gericht erwarb sie 2009 das Anwaltspatent im Kanton St. Gallen. Seither arbeitet sie bei Novartis, heute als Senior Legal Counsel, Europe, Middle East & Africa, bei Alcon. Alcon ist der globale Marktführer im Bereich Augenheilkunde und die zweitgrösste Division von Novartis, mit Hauptsitz in Texas, USA.*

Matthias Angst, Fakultätsmanager der Rechtswissenschaftlichen Fakultät, ist Präsident der Alumni Organisation der Universität Luzern. Diese betreut «Alumni im Gespräch», eine Interview-Reihe mit ehemaligen Studierenden und Doktoranden. Mehr Informationen: www.unilu.ch/alumni