

## ENGAGEMENT!

### Neue Leitung für den Alumni Club

Unser Alumni Mag. Bernhard Reiter, MBA ist derzeit Interimgeschäftsführer einer mittelständischen Unternehmensgruppe. Er kann auf eine abwechslungsreiche und herausfordernde Karriere in der IT, Unternehmensberatung und in den letzten 6 Jahren in der Geschäftsführung von marken- und designorientierten Industrieunternehmen zurückblicken.

Bei diesem Sprung über so unterschiedliche Branchen hat das im Rahmen des MBAs erworbene Know-how einen maßgeblichen Anteil gehabt.

Als konsequente Weiterführung der Ausbildung steht er derzeit vor dem Abschluss des MLE. Er übernimmt per 1. Jänner 2012 die Leitung des IMADEC Alumni Clubs. Wir haben mit ihm über seine Ziele und sein Engagement gesprochen.

Herr Mag Reiter - Sie übernehmen im Jänner die Leitung des Alumni Clubs. Was sind Ihre Motive und Ziele für diese Aufgabe?

**Außer in den USA, werden Alumni Clubs eher schlecht bis gar nicht genutzt.**



Mag. Bernhard Reiter, MBA

**Meistens wird nur eine Art Socialising geboten, das man jedoch bei der hohen Arbeitsbelastung im täglichen Job meistens anders gestaltet.**

### LIEBE LESERINNEN & LESER

*Wir freuen uns, dass IMADEC Absolvent Mag. Bernhard Reiter, MBA per 1. Jänner 2012 den Alumni Club übernimmt.*

*Er berichtet von seinen Plänen und Zielen für den Club und seine oberste Prämisse – den Nutzen für die Mitglieder.*

*Außerdem finden Sie in dieser Ausgabe einen Bericht über einen erfolgreichen Unternehmer, der Erfolg auch noch im Privaten und sportlichen Bereichen findet – Alumni Robert Meier, MBA.*

*Dr. H. Ortner, LL.M, MLE gibt Einblicke in die komplexe rechtliche Interaktion auf internationalem Niveau.*

*Ich wünsche Ihnen viel Vergnügen beim Lesen der Dezember-Ausgabe 2011.*

*Dr. Christian Joksch, MBA*

Meiner Meinung nach wird ein Alumni-Club nur dann aktiver genutzt werden, wenn die Mitglieder entsprechenden persönlichen Vorteil darin sehen.

Daher möchte ich den persönlichen Nutzen für den Alumni verstärkt herausarbeiten und attraktive Programme dafür anbieten!

Wie bei allen unternehmensstrategischen Überlegungen muss „What’s in for me?“ im Mittelpunkt stehen!

Nur was wahrnehmbaren, persönlichen Nutzen schafft, wird auch geschätzt und angenommen.

Was meinen Sie damit konkret?

Es ist ja nichts Neues, dass in unserem sich immer schneller verändernden Umfeld die Wichtigkeit „Lebenslanges Lernens“ immer wieder betont wird.

Lebenslanges Lernen darf aber aus meiner Sicht kein simples Schlagwort bleiben, sondern muss zu einer Lebenseinstellung und einem moralischen Wert werden.

Die Ausbildung, die wir als Alumni genossen haben ist wertvoll - zum einen

haben die Seminare mit anerkannten Experten ergänzendes Wissen vermittelt und neue Perspektiven aufgezeigt, zum anderen war es für mich besonders erfrischend und inspirierend, unterschiedliche Sichtweisen mit Führungspersönlichkeiten quer über Branchen zu diskutieren.

Aber auf den Lorbeeren des Abschlusses eines MBAs oder MLEs kann man sich heute nicht (mehr) ausruhen, das wirtschaftliche Umfeld und „best

practice“ verändern sich permanent und immer schneller und erfordern Nachjustierungen bzw. Ergänzung im Wissenstand, hier kann der Alumni Club eine zentrale Rolle spielen.

Ich denke hier z.B. an

regelmäßige ausgewählte Vorträge zu tagesaktuellen Themen und an eine Summer School.

Die Details dafür müssen natürlich noch in der nächsten Zeit ausgearbeitet werden, ich zähle und freue mich auf den Input der Kollegen.

Was haben Sie sich noch vorgenommen für den Alumni Club?



Mag. Bernhard Reiter, MBA

Jahrzehntelange Firmenzugehörigkeit und eine lineare, kontinuierliche Karriereentwicklung sind heute eher die Ausnahme als die Regel.

Berufliche Veränderungen sind zunehmend überraschend oder nur kurzfristig planbar.

Mir ist es daher wichtig, dass wir den Alumni Club auch als Plattform für regelmäßige und gute Kontakte zu Headhuntern positionieren.

Ich werde in den nächsten Wochen ausloten, wie dies konkret ausschauen und umgesetzt werden kann.

Aber auch Networking soll nicht zu kurz kommen!

Wir lassen derzeit viele Chancen und Wissen aus dem Netzwerk liegen.

Konkret stelle ich mir hier auch vor, dass unsere Kommunikation durch eine Interaktionsplattform über ein gut etabliertes Internetmedium unterstützt wird.

Aber auch hier freue ich mich über Anregungen der Alumni Kollegen bzw.

ich fordere diese eigentlich ein ([imadec.alumni@imadec.eu](mailto:imadec.alumni@imadec.eu)).

Je aktiver wir das gemeinsam gestalten, umso größer ist der Nutzen für alle. Ohne dem Engagement unserer Alumni wird es schwierig werden, den Alumni Club „neu“ umzusetzen.

Ich hoffe, dass ich viele überzeugen kann, hier aktiver zu sein. Natürlich stets immer im Rahmen der zeitlichen Möglichkeiten.

Ich bin davon überzeugt, dass es möglich ist hier etwas aufzubauen, von dem jeder einzelne Alumni profitiert.

Die Schlüsselworte sind für mich Engagement, Commitment und lebenslanges Lernen.

Ideen/Anregungen/Input  
für den Alumni Club bitte  
an:  
[imadec.alumni@imadec.eu](mailto:imadec.alumni@imadec.eu)

## ERFOLG

### Unternehmertum, Familie & Sport

Unser Alumni, Robert M. Meier, MBA ist Unternehmer und hat bei der World Championship der internationalen rotarischen Gesellschaft in Paris, den 2. Platz belegt und wurde so Vice Champion du Monde 2010". Wir haben mit ihm über sein Leben und die Herausforderungen als Unternehmer gesprochen. Herr Meier, wie ist es Ihnen trotz ihren beruflichen Aufgaben gelungen, dieses Leistungsniveau zu erreichen und in einem weltweiten Golf-Wettkampf so gut zu bestehen?

**Mein innerer Antreiber und meine Motivation besteht darin, Erfolg mit Spaß zu verbinden. Außerdem begleitet mich mein ganzes Leben die Vision, etwas "Außergewöhnliches" zu schaffen.**

**Das gilt sowohl für das Golfen wie meinen beruflichen Werdegang.**

**1989 habe ich das medizintechnische Unternehmen, MEDISCUS Österreich gegründet, welches 1991 von KCI gekauft wurde.**



Robert M. Meier, MBA

### **KCI ist Marktführer in der VAC-Therapie**

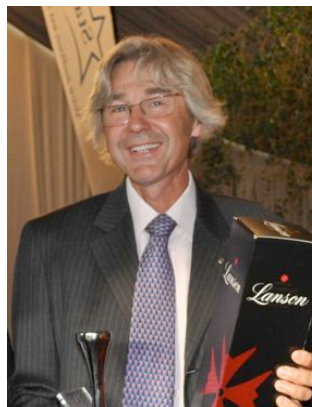
**- innovative Medizintechnik zur Behandlung einer Vielzahl von Wundtypen und Wundbeschwerden.**

**In meiner Funktion als Geschäftsführer gelang es, KCI Österreich als Marktführer mit mehr**

**als 90% im Bereich TSS (Therapeutic Support Systems or Clinical bed and mattress systems) zu positionieren.**

**1992 wurde ich vom Eigentümer der KCI eingeladen, das österreichische Modell in der Schweiz umzusetzen. Nach der**

**erfolgreichen Umsetzung dort, einem weltweit führenden Land im Bereich VAC-Therapie, wurde ich mit der Leitung der deutschen Organisation im Jahr 2001 betraut.**



Robert M. Meier, MBA

**Bis 2007 gelang es uns den Umsatz jährlich um 30% zu steigern.**

Darüber hinaus ist es gelungen, VAC-Therapie als Standardpflege zu etablieren.

In dieser Zeit war ich für 800 Mitarbeiter und die DACH-Region verantwortlich.

Nachdem ich 2007 gesundheitliche Probleme hatte, musste ich meine bisherigen Tätigkeiten reduzieren. Mit meiner Rückkehr im Jahr 2008, übernahm ich die operative Leitung für die Unternehmen in Österreich und Schweiz, sowie für den Vertrieb in der Region EMEA (Europe, Middle East & Africa).

Das Wachstum der darauffolgenden Jahre übertraf alle meine Erwartungen und das Niveau der Profitabilität steigerte sich in bisher unerreichte Ausmaße. 2010 ging ich in den „Ruhestand“. Nachdem ich KCI verlassen hatte, gründete ich mein Immobilienunternehmen und arbeite als „Business Angel“ für das US Unternehmen „CeloNova Biosciences“. Ich übernahm eine Rolle im Vorstand dieses Hightech-Unternehmen und unterstütze es beim Aufbau einer effizienten Vertriebsstruktur in Europa.

Was sind Ihre wichtigsten Erkenntnisse aus einer derartig beeindruckenden Karriere?

Die Familie ist ein wichtiger Quell der Lebensfreude und der Kraft. Meine Frau Cornelia, mit der ich seit 20 Jahren verheiratet bin und meine Kinder sind mir sehr wichtig.

Als Verantwortlicher einer großen Organisation habe ich folgendes Prinzip gelernt: „People make and break a company“. Das sollte man als Manager täglich berücksichtigen und sein Verhalten und seinen Kommunikationsstil entsprechend diesem Prinzip anpassen.



Robert M. Meier, MBA

Gerade bei komplexen Produkten gilt es, die Kommunikationsfähigkeiten zu stärken.

Rückblickend kann ich wohl die wichtigste Erkenntnis wie folgt zusammenfassen:

**“There is nothing more complicated,  
than to keep it simple.”**

## **INTERNATIONALE KOOPERATIONEN**

Interview mit Dr. Helmut Ortner, LL.M, MLE

In dem MLE- Kurs, „The US-  
American Legal System - A  
Comparative Perspective“ gibt Dr.  
H. Ortner, LL.M, MLE nicht nur  
Einblicke in das US-amerikanische  
Rechtssystem, sondern trainiert  
Manager und Juristen im jeweiligen  
Spezialgebiet des anderen.

Die anderen IMADEC-Kurse mit  
Schwerpunkt „Legal“ bieten den  
Studenten Ausbildung im  
internationalen Rechtssystem.

Warum gibt es diesen vertiefenden Spezialkurs  
über das amerikanische Rechtssystem?

**Die Studenten lernen in allen Kursen der  
IMADEC mit dem Schwerpunkt „Legal“  
den Umgang mit der Herausforderung  
unterschiedlicher Rechtsordnungen.**

**Dieser Kurs ist Teil des MLE (Master of  
Law and Economics) und bietet  
entsprechend vertieftes Fachwissen im  
Rechtsbereich.**

**Für das internationale Geschäftswesen  
ist dieses Wissen aus einem sehr  
pragmatischen Grund erfolgskritisch - es**



Dr. Helmut Ortner, LL.M, MLE

**geht darum,  
internationale  
Kooperationen und  
wirtschaftliche  
Aktivitäten auf eine  
solide rechtliche  
Grundlage zu stellen.  
Die US-amerikanische  
Wirtschaft war in den  
vergangenen**

**Jahrzehnten dominierend und bleibt  
weiterhin eine bedeutende Kraft.**

**Daher werden internationale Manager  
immer wieder Kontakt mit Verträgen  
und rechtlichen Konzepten in diesem  
Kontext haben.**

**Der Kurs soll deutlich machen, wie  
unterschiedlich die Rechtsordnungen  
aber auch das Rechtsverständnis sind.**

**Die Studenten bekommen so nicht nur  
eine bessere Perspektive auf die  
unterschiedlichen Möglichkeiten der  
Vertragsgestaltung, sondern auch Wissen  
über mögliche Probleme, rechtliche  
Herausforderungen und Lösungsansätze.**

Können Sie uns ein paar Tipps für die Praxis geben?  
Was muss man als europäischer Manager bei rechtlichen Vereinbarungen mit einem US-Partner berücksichtigen?

Wie schon erwähnt, unterscheidet sich das Rechtssystem der Vereinigten Staaten, einem Vertreter des sogenannten „Common Law“ in vielem stark von den Rechtsordnungen in Kontinentaleuropa.

Verträge zwischen europäischen Unternehmen und US-amerikanischen sind durch diese Unterschiede geprägt und stellen oft eine Hybridform zwischen diesen beiden Rechtskulturen dar - umso mehr bedarf es der

Achtsamkeit betreffend der Unterschiede.

Ein wichtiger Praxistipp: Seien Sie sich stets der Unterschiede dieser Systeme bewusst - die sich auch in der unterschiedlichen (Rechts-)Sprache

niederschlagen. Unterschiedliche Formulierungen und Termini sind oft auch von rechtlicher Relevanz.

Die US-Rechtsordnung ist oft weniger berechenbar und Verträge müssen diesen Umstand kompensieren.

Dr. Helmut Ortner, LL.M, MLE

Ein fehlendes Verständnis um diese Feinheiten kann zu Fehlverständnissen und weitreichenden Nachteilen führen.

Daher gibt es im Kurs einen eigenen Bereich nur für Formulierungen in US-amerikanischen und englischen Verträgen sowie deren Bedeutung und Auswirkungen.

Man sollte also vorsichtig sein, eigene Vorstellungen über Formulierungen in das andere System zu übertragen.

Eine wichtige Rechtsregel besagt, dass die Verwendung einer Formulierung aus z.B. dem US-System unter bestimmten Voraussetzungen auch bedeutet, dass

man die Absicht des US-Systems mit dieser Formulierung ebenfalls übernimmt.

Sollte man hier Wissenslücken haben oder die Fehlinterpretation eines Fachbegriffs vorliegen,

kann das im Streitfall sehr teuer kommen.

Überhaupt ist es in vielen Fällen überlegenswert, den Streitfall vor

Gericht möglichst zu vermeiden und stattdessen andere Optionen aus dem Bereich ADR, „Alternative Dispute Regulation“ in Betracht zu ziehen.

Dabei muss bedacht werden, dass vor allem die Möglichkeit eines Schiedsverfahrens am besten bereits vorab im Vertrag geregelt wird.

Viele Geschäftsleute in Europa haben damit zu kämpfen, dass US-Verträge meistens sehr detailliert sind.

Sie sind Verträge zwischen EU-Firmen gewohnt, die im Allgemeinen deutliche kürzer sind.

Die Ursache dieses Unterschieds liegt in der Gestaltung der jeweiligen Rechtsordnung auf denen diese Verträge basieren.

Die Rechtsordnungen der EU bieten in vielen Fällen höhere Rechtssicherheit und bilden daher für alle Verträge bereits eine solide Basis, auf die zurückgegriffen werden kann.

Die US-Rechtsordnung ist oft weniger berechenbar und Verträge müssen diesen Umstand kompensieren.

Das Wissen um die Gestaltungsmöglichkeiten bietet mehr Varianten für kreative Lösungen.

Dr. Helmut Ortner, LL.M, MLE

Noch mehr als im europäischen Kontext kann daher gesagt werden, dass US-Verträge eine Art „Gesetzgebung zwischen den Vertragspartnern“ darstellen und daher entsprechend

ausführlich gestaltet sind, also ein eigenes „lex contractus“ bilden.

Welche Vorteile bietet ein International Master of Law and Economics oder anders gefragt - warum sollte man ein MLE absolvieren?

Die oben angefügten Punkte zeigen schon die Wichtigkeit der rechtlichen Ausbildung für die praktischen Geschäftstätigkeiten.

Natürlich benötigt es für die operative Detailarbeit einen Juristen, jedoch ist es entscheidend für internationale Manager über das jeweilige Fachwissen zu verfügen, um die ausarbeitenden Experten entsprechend zu instruieren, aber auch um Vereinbarungen von Beginn an stärker formen zu können.



Das Wissen um die Gestaltungsmöglichkeiten bietet schlichtweg mehr Varianten für kreative Lösungen.

Für Juristen ist eine derartige Ausbildung nicht nur wichtig im Sinne der Vertiefung der internationalen Kompetenzen, sondern um die Beratungsfähigkeiten zu verbreitern.

Das Verständnis für ökonomische Zusammenhänge ist wesentlich, um Managern ein besserer rechtlicher Partner zu sein.

Die juristische Ausbildung in Europa ist solide strukturiert und auch die „Werkzeugbox“ für die Lösung

rechtlicher Themenstellungen ist sehr detailliert.

Der Fokus auf diese Aspekte kann dem manchmal den Blick auf eine lösungsorientierte Beratung und das unternehmerische Ganze verstellen.

Daher bietet diese Ausbildung die Möglichkeit, die eigenen Perspektiven wieder zu erweitern und so die eigene Beratungskompetenz zu optimieren.

Wir wünschen Ihnen ein fröhliches Weihnachtsfest und einen guten Rutsch ins neue Jahr!



---

Herausgeber und Medieninhaber: IMADEC Executive Education GmbH., Hietzinger Hauptstraße 41, A- 1130 Wien, [www.imadec.eu](http://www.imadec.eu)  
Für den Inhalt verantwortlich: Mag. Dr. Christian Joksch, MBA  
Redaktion: Dipl.SC. Sabine Mueller, MBA, Ursula Oberhollenzer

---

Offenlegung gem. § 25 MedG: Eigentümer: IMADEC Executive Education GmbH,  
Hietzinger Hauptstraße 41, A- 1130 Wien

Unternehmensgegenstand: Postgraduale Aus- und Weiterbildungsprogramme.

Grundsätze und Ziele von THE EXECUTIVE:

Information der Führungskräfte in Unternehmen und wirtschaftsnahen Institutionen über aktuelle Entwicklungen auf dem Gebiet der Wirtschaftswissenschaften und Trends in der Wirtschaftspraxis.