

der immer kürzeren Zyklen zunehmend schwieriger wird. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ja, gemeinsam mit meinem Team. Der Erfolg manifestierte sich in der Anerkennung durch Kunden und dadurch, daß wir 1979 zum Marktleader wurden und das Staatswappen bekamen. **Wie werden Sie von Ihrem Umfeld gesehen - als erfolgreich?** Ich denke, daß sowohl betriebsintern (sonst waren meine Mitarbeiter nicht ständig motiviert) als auch von außen die Anerkennung gegeben ist. Der Mitarbeiter anerkennt mich dadurch, daß ich in die verschiedensten Gremien berufen wurde. **Wobei haben Sie erfolgreich entschieden?** Das Geschäft 1965 zu starten und gleich das AWP-Projekt zu machen war ein Hassard. Ohne Geld, Geschäft oder Maschinen konnte ich es aber trotzdem erfolgreich abwickeln. Das Architekturstudium so kurz vor dem Ziel aufzugeben tat mir damals zwar weh, war aber sicher richtig, denn ich denke nicht, daß ich in der Architektur den selben Erfolg gehabt hätte. **Haben Sie diese Tätigkeit angestrebt?** Mein ursprüngliches Ziel war es Häuser und Brücken zu bauen. Das Studium war aber ein Vorteil, da ich die Wünsche der Kunden und Behörden aus der Praxis her kannte. Ich kam damals in einen umbrechenden Markt und alles was ich begann war für die damalige Zeit eine Pionierleistung. 1967 kam Xerox auf den Markt, 1976 führte ich COM (Computer Output Mikrofilm) ein, bot in den 80er Jahren als erster DTP als Dienstleistung ebenso wie Digitaldruck an und kam so immer mehr in die EDV-Schiene, die uns heute einen Vorsprung in der Digitaltechnologie sichert. **Was ist für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Positives Denken und Risikobereitschaft, gepaart mit Euphorie. Mein Grundsatz ist die Dienstleistung am Kunden immer weiter zu verbessern. Zu Beginn war die ständige technische Innovation und Investition in die modernsten Geräte ausschlaggebend. Zu den Ecksteinen meines Erfolges zählt, daß wir eine der ersten Firmen waren, die den Fuhrpark über Funk dirigieren konnten (Funkbewilligungen waren schwer zu bekommen und Behörden und Taxis vorbehalten). Damals waren alle Geräte extrem teuer und mußten ohne Leasing mit Krediten finanziert werden. Dieses hohe Risiko war auch eine Triebfeder. Später wurden wir aufgrund der Firmengröße und Marktbedeutung von den Herstellern als erste über die neuen Technologien informiert und hatten ausgiebig Zeit sie zu studieren. Dieser Informationsvorsprung (früher bis zu zwei Jahren) ist heute deutlich geschrumpft und ich muß mehr Fachzeitschriften lesen um auf dem Laufenden zu bleiben. **Was ist für den Erfolg hinderlich?** Mangelndes Kapital und fehlendes Mitarbeiterpotential. Letzteres führte in Zeiten des wachsenden Kopiermarktes oft zu Rückschlägen. **Welche Rolle spielt die Familie?** Als Familieneinschlag betrachte ich ein harmonisches Privatleben als Voraussetzung für beruflichen Erfolg. **Welche Rolle spielen die Mitarbeiter?** Ich lege großen Wert auf die Ausbildung meines Personals. Wenn mir Mitarbeiter abgeworben werden, sehe ich das auch als Zeichen meines Erfolges. **Nach welchen Kriterien stellen Sie Mitarbeiter ein?** Qualifikation, Können im Bereich EDV und die Erfahrung in vielen Programmen (CAD, grafische Programme, usw.) sowie Teamfähigkeit und positive Einstellung zur Branche. **Wie motivieren Sie Ihre Mitarbeiter?** Neben Kompetenzzuweisung und Handlungsfreiheit spielt das Teilhaben am Erfolg eine Rolle. Zur Motivation gehört aber auch, daß unsere Mitarbeiter stets mit der neuesten Technologie arbeiten können. Auch auf das Ambiente lege ich Wert (Ordnung und Sauberkeit schafft auch Vertrauen der Kunden uns gegenüber). **Was bedeuten für Sie Niederlagen?** Managementfehler kommen in den besten Firmen vor. Die Euro-Umstellung ging nicht so schnell voran, das sehe ich als Niederlage, da ich alles genau plane und dabei zu eng geplant haben dürfte und zu euphorisch war. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Aus der Familie und Hobbies. **Ihre Ziele?** Mein Fünfjahresplan ist, das Unternehmen geordnet meinem Sohn zu übergeben, ohne daß es zu einem Stillstand der Innovationen kommt. Nachdem ich 35 Jahre zwischen St. Pölten und Wien gependelt bin, verlegen wir die Firmen-

zentrale Ende 2001 nach St. Pölten und werden dadurch auch ein besseres Angebot anbieten können. **Bekommen Sie ausreichend Anerkennung?** Das Lob überwiegt die Kritik bei weitem, aber wo gearbeitet wird, werden auch Fehler gemacht. **Haben Sie Vorbilder?** Am prägendsten war mein Vater, wegen seiner Ordnungsliebe, Genauigkeit und seines strengen Führungsstils, den ich auch heute praktiziere. Zu Beginn meiner Tätigkeit habe ich mich auch an erfolgreichen Mitbewerbern orientiert, die mich motivierten. **Anmerkung zum Erfolg?** Zum Erfolg gehört auch das gesellschaftliche Leben und der Umgang mit Menschen. Meinen gesellschaftlichen Verbindungen habe ich viele Informationen und Kontakte zu verdanken. Hätte ich mich abgekapselt, hätte ich nicht so viele wichtige Informationen erhalten, es war also immer meine Intention, mit offenen Augen und Interesse durchs Leben zu gehen. Ohne dem hätte ich nicht soviel erreicht.

★ Hammer Hans Dipl.-Ing, MBA Insead

Ich denke, mein Erfolg basiert vor allen Dingen auf der Tatsache, daß ich sehr viel Wert darauf lege, auf andere Menschen einzugehen und mich dann auch auf diese Menschen verlasse.

● Steckbrief

Funktion: Inhaber. Tätig bei: Planungsbüro Hammer, Architektur und Baumanagement, D-81369 München, Sylvesterstr. 2. Geboren - Datum, Ort: 5. Jänner 1972, München. Familienstand: Lebensgemeinschaft mit Chantal Salzberg. Eltern: Katharina und Dr. Hans Hammer. Hobbies: Sport, Kultur, Politik, Geschichte, Theater spielen, Sprachen, Literatur, Reisen.

● Karriere

Wie war Ihr Werdegang? Ich habe hier einen Familienbetrieb übernommen, mußte aber das Konzept etwas ändern. Der erste Schritt war die Übernahme, die sehr erfolgreich geklappt hat. Die Stationen meiner Karriere würde ich sehr stark im persönlichen Bereich ansiedeln. Ich bin in einem Unternehmer-Haushalt aufgewachsen. Das Thema Unternehmertum war eigentlich ständig präsent. Mein Vater hat mich schon sehr früh in die Firma eingebunden. Sicherlich spielte auch die Tatsache eine Rolle, daß meine Mutter starb, als ich noch sehr jung war und ich deshalb den Schritt zum Erwachsenen werden viel früher als die meisten machen mußte. Das hat mich in die Richtung gebracht, meine Sachen selbst in die Hand zu nehmen. Ich habe gelernt, meine Persönlichkeit selbst zu formen, indem ich das tue, was ich für richtig halte und meine Einstellung vertrete, auch wenn es gerade nicht chic oder in ist. Und damit hatte ich Erfolg, weil ich das getan habe, was ich kann und weiß. 1991 machte ich mein Abitur am Benediktiner-Gymnasium Kloster Schäftlarn in München, einem humanistischen Gymnasium. Nach dem Abitur bin ich dann voll in die Firma eingestiegen und habe nebenbei an der Technischen Universität München Bauingenieur studiert. 1997 machte ich meinen Abschluss als Diplom-Ingenieur. Dann machte ich 1997 als zweites Studium meinen MBA (Master Business Administration) in INSEAD. Das ist eine Business School in der Nähe von Paris. Die Ausbildung war sehr komprimiert und dauerte ein Jahr. Auf dieser Schule bekam man auf einer sehr leistungsbezogenen Basis das modernste Wissen vermittelt. Gleichzeitig lernte man durch sehr interaktives Lernen auch noch 50 Prozent dessen, was die anderen Klassenmitglieder wußten und sagten. Und nachdem jeder mindestens drei Jahre Berufserfahrung haben mußte, um aufgenommen zu werden, gab es automatisch jede Menge an Erfahrung aus den verschiedensten Bereichen der Industrie. Außerdem hat man durch das Studi-

um an dieser Schule weltweit ein Netzwerk von Leuten aufgebaut, die man sehr intensiv kennengelernt hat. Diese Kontakte über die ganze Welt sind natürlich sehr viel wert. Ich kam dann nach München zurück und fing an, die Firma zu übernehmen. Ursprünglich war geplant, das innerhalb von drei Jahren zu machen. Aber dann starb mein Vater überraschend und ich mußte 1998 innerhalb von drei Monaten die Firma übernehmen. Seit 1986 hatte ich nebenbei mit meinem Vater im Planungsbüro Hammer in verschiedenen Bereichen mitgearbeitet. Seit 1992 war ich Mitglied der Geschäftsleitung und 1998 wurde ich Inhaber und Geschäftsführer des Planungsbüros. Seit 1990 war ich Geschäftsführer der Firmen ABB Ges.m.b.H., Das Baupaket Ges.m.b.H. und der HGG Ges.m.b.H., Seit dem 31. Oktober 1998 bin ich alleiniger Gesellschafter dieser Firmen. Außerdem bin ich seit 1998 Direktor und Mitinhaber der WIP Wirtschaft und Infrastruktur & Co Planungs-KG. Wir sind weltweit tätig, vor allem im Bereich erneuerbare Energien und Umwelttechnologie. Für den Bau-sektor sind wir vor allem in Deutschland tätig.

● Zum Erfolg

Was bedeutet für Sie Erfolg? Erfolg ist für mich, wenn ich die Erwartungen, die ich selbst und die anderen an mich stellen, übertreffe. Wobei ich immer Wert darauf lege, daß ich mich an anderen Leuten messe. Denn sonst lebt man sehr schnell in seiner eigenen Wertewelt, denkt, man macht tolle Sachen und dabei stimmt das gar nicht. Die Ziele können dabei ganz unterschiedlich sein. Sie können auch im kulturellen Bereich liegen. Ich habe zum Beispiel früher Theater gespielt und im Chor gesungen. Die Ziele können aber auch im professionellen Bereich liegen, das heißt, Umsätze, Gewinn usw. Meistens ist es eine Kombination aus beidem. Manche Interessen lassen sich natürlich nicht kombinieren. Aber gerade als selbständiger Unternehmer läßt sich Privat- und Berufsleben nicht unbedingt trennen. **Was macht Ihren spezifischen Erfolg aus?** Ich denke, mein Erfolg basiert vor allen Dingen auf der Tatsache, daß ich sehr viel Wert darauf lege, auf andere Menschen einzugehen und mich dann auch auf diese Menschen verlasse. Das heißt, ich delegiere sehr viel und verlasse mich darauf, daß das Delegieren auch funktioniert. Das hat mich bis jetzt noch nie im Stich gelassen. Das relativ schnelle Wachstum, das wir in letzter Zeit hatten, basiert meines Erachtens darauf, daß ich sehr schnell Kontakt zu den richtigen Leuten finde. Ich bin sehr offen und ich kann Leute sehr gut einschätzen. Das würde ich als meine speziellen Voraussetzungen sehen. Andererseits gehören auch gewisse Grundlagen zum Erfolg. Ein gewisser Ehrgeiz, sich zufriedene geben - das sind Voraussetzungen, die man braucht, um erfolgreich zu sein. Außerdem ist ein gewisser Optimismus wichtig, den man auch seinen Leuten vermitteln können muß, er muß ansteckend sein. Im Prinzip sind gute Leute der Schlüssel zum Erfolg. Man kann nicht alles alleine machen. Man braucht gute Leute - sowohl als Mitarbeiter, als auch als Kunden -, die einem vertrauen, mit denen man zusammenarbeiten kann. Es gibt durchaus Leute, mit denen kann ich einfach nicht arbeiten. Das würde nichts bringen und nur zu Negativem führen. Außerdem lege ich sehr viel Wert darauf, daß die soft issues, die man eigentlich nicht beziffern kann, funktionieren. Daß ich, sowohl im beruflichen als auch im privaten Bereich, die Leute mit denen ich umgehe, auch richtig und fair behandle. Man muß Disziplin haben, sich zusammenreißen können. Wenn man einmal etwas angefangen hat, stellt man meistens fest, daß es eigentlich einfacher ist, als man erwartet hat. Ein Problem sieht nur solange groß aus, solange man es nicht angeht. In dem Augenblick, in dem man den ersten Schritt zur Lösung gemacht hat, wird es plötzlich einfacher. Das ist das Grundmotto: Man muß ein Problem einfach angehen. Und was sicherlich auch eine Rolle für meinen Erfolg spielt ist, daß ich wenn ich eine Aufgabe übernehme, ich sie auch wirklich ausführen will. Wenn ich etwas mache, dann mache ich es richtig. **Wie gehen Sie mit Niederlagen um?** Es

gibt zwei verschiedene Arten von Rückschlägen. Es gibt Rückschläge, die man wiedergutmachen kann und es gibt Rückschläge, die man nicht wiedergutmachen kann. Die, die man nicht wieder gutmachen kann, sollte man kurz und schmerzhaft analysieren und dann komplett vergessen. Rückschläge, die man wiedergutmachen kann, sollte man genauso analysieren und dann muß man sich wirklich reinhängen und alles versuchen, um an der Situation etwas zu verändern. **Welche Rolle für den Erfolg spielt die Familie, das soziale Umfeld?** Für mich ist meine Freundin - die selbst sehr erfolgreich ist - ein sehr wichtiger Aspekt. Sie gibt mir Rückhalt, mit ihr kann ich mich austauschen, Probleme besprechen. Und natürlich spielt sie auch für das soziale Umfeld eine wichtige Rolle. In unserer Branche ist es sehr wichtig, daß man soziale Kontakte pflegt, daß man mit Leuten spricht, daß man Informationen bekommt, und im Gespräch bleibt. In unserer Gesellschaft kann man nicht als Ein-Mann-Armee auftreten. Gerade, wenn man zum Beispiel auf irgendeiner Empfangs geht, ist es notwendig, daß man nicht alleine kommt und sehr hilfreich, wenn man jemanden hat, der auch mitarbeitet, den Kontakt genauso knüpft und sich genauso gut verkauft. Man muß ein gutes Gespänn sein. **Woraus schöpfen Sie Kraft?** Natürlich aus meiner Beziehung. Und aus meinen Freunden. Ich habe viele Freunde, die mit meinem Beruf nichts zu tun haben, mit denen ich mich über völlig andere Themen unterhalten kann, mit denen ich mich völlig aus dem Beruf zurückziehen kann. Diese Freunde sind immer für mich da, genauso, wie ich immer für sie da bin. Das ist ein sehr wichtiger Aspekt in meinem Leben. **Was sind Ihre Ziele, wo wollen Sie hin?** Im privaten Bereich möchte ich mir eine Familie aufbauen, eine harmonisches Heim schaffen. Denn man arbeitet ja nicht nur, um Geld zu verdienen. Sondern, weil man Spaß daran hat und auch, weil man sich ein bestimmtes Leben ermöglichen möchte. Und zu diesem Leben gehört für mich auf jeden Fall eine Familie. Es gehört dazu, daß man seine Freizeit glücklich verbringen kann. Und ich möchte vor allem in diesem Bereich eine wirtschaftliche Sicherheit aufbauen, die es mir und meiner Familie ermöglicht, das zu tun, was wir wollen. Und außerdem möchte ich eigentlich die Welt verändern. Ich bin politisch, wirtschaftlich und sozial sehr aktiv. Ich bin Honorarkonsul von Sri Lanka. Früher war es mein Vater. Ich habe sehr viel mitgearbeitet und nach und nach - über Jahre - im Hintergrund immer mehr Aufgaben übernommen. Und als mein Vater starb, fragte man mich, ob ich das Honorarkonsulat übernehmen wollte. Das ist eine sehr interessante und natürlich auch arbeitsaufwendige Tätigkeit. Außerdem bin ich in verschiedenen wirtschaftlichen Gremien tätig, zum Beispiel im Wirtschaftsbeirat der Union München und Bayern, in verschiedenen Arbeitskreisen bei INSEAD. Ich sehe da die Möglichkeit, Einfluß auszuüben auf die Politik, aber auch auf andere Unternehmer, um denen Hinweise zu geben, was man verbessern könnte. Und ich sehe sehr viel Potential in unserer Auslandstätigkeit, was erneuerbare Energien, Umweltschutz und Umwelttechnologie angeht. **Wie sehen Ihre Mitarbeiter Ihren Erfolg?** Ich glaube, meine Mitarbeiter sehen meinen Erfolg mit großer Ehrlichkeit. Die sagen, okay, es funktioniert tatsächlich. Wahrscheinlich sehen sie meinen Erfolg auch mit einem gewissen Respekt - wobei ich mich selbst nicht als Respektsperson sehe. Ich nehme mich selbst nicht so ernst. **Wie sehen Ihre Freunde Ihren Erfolg?** Meine Freunde sehen meinen Erfolg mit großer Vergnügen. Die guten Freunde sehen meinen Erfolg mit einem gewissen Stolz, weil durchaus allen bekannt ist, daß ich es nicht schaffen würde, wenn ich nicht den psychologischen und emotionalen Rückhalt hätte. Und einige meiner Freunde beschweren sich - zu Recht - darüber, daß ich immer weniger Zeit habe, je mehr Erfolg ich habe. **Haben Sie einen Ratschlag für den Erfolg?** Ich denke, man muß die Disziplin aufbringen und sagen, wenn ich etwas erreichen möchte, dann tue ich alles dafür. Ich gebe auf dem Weg dorthin nicht auf. Und man darf mit dem Ergebnis erst dann zufrieden sein, wenn man seine Erwartungen und die

seiner Umwelt übertroffen hat. Man muß sich selbst gut organisieren. Man muß ein System schaffen, daß man alle Vorgänge gleichzeitig kontrollieren kann, daß man nichts aus den Augen verliert und zuverlässig ist. Man muß schnell und zuverlässig reagieren und Aufgaben, die einem übertragen werden, erfüllen. Man muß immer den Informationsfluß aufrechterhalten und absolut zuverlässig sein. Und natürlich braucht man als Grundlage die bestmögliche Ausbildung. Wobei durchaus auch learning-by-doing eine sehr gute Ausbildung sein kann.

★ Hammerle Alfons Univ. Prof. Dr.



● Steckbrief

Beruf: Facharzt für Anästhesie und allgemeine Intensivmedizin. Tätig bei: AKH., 1090 Wien, Währinger Gürtel 18-20. Geboren - Datum, Ort: 5. August 1950. Familienstand: Verheiratet mit Elisabeth. Schöpferische Akte: Bisher 55 Originalbeiträge und 25 Buchbeiträge, 133 Vorträge und vier Editionen. Ehrungen: Forschungsförderungspreise: Höchstpreis 1987, Innsbruck und weitere acht Preise, zahlreiche Projektleitungen und Forschungsschwerpunkte, sowie zehn Kongressorganisationen. Mitgliedschaften: 27 Mitgliedschaften bei fachspezifischen Organisationen. Hobbies: Wandern, klassische Musik, selbst musizieren (Baßbass und Chorgesang), Auszüge aus Opern studieren.

● Karriere

Was waren die wesentlichsten Stationen Ihrer Karriere? Nach der Matura 1968 in Hall in Tirol, absolvierte ich den Präsenzdienst. Von 1970-77 studierte ich an der Universität Innsbruck Medizin. Die Promotion erfolgte 1977, anschließend war ich bis 1978 Assistenzarzt am Pharmakologischen Institut der Universität Innsbruck. 1982 erfolgte ein sechsmonatiger Forschungsaufenthalt als Research-Fellow an der Columbia University in New York (Studium von pharmakokinetischen, pharmakodynamischen und toxisologischen Fragestellungen mit Lokalanästhetika, Sedativa und Hypnotika am chronisch instrumentierten Schaf-Fötus-Modell). Nach der Rückkehr war ich sechs Monate an der II. Universitätsklinik für Chirurgie in Wien bei Prof. Wollner tätig. 1984 wurde ich Facharzt für Anästhesiologie und Intensivmedizin, 1987 außerdem Oberarzt an der Universitätsklinik und bis 1992 war ich bettenführender Oberarzt und Leiter der Intensivstation II der Universitätsklinik für Anästhesie und allgemeine Intensivmedizin. 1991 erfolgte die Habilitation, gleichzeitig wurde ich stellvertretender Klinikvorstand und war Initiator des Postgraduellen Hochschulkurses für medizinische Führungskräfte der Universität Wien. 1992 wurde ich stellvertretender Leiter der Klinischen Abteilung für allgemeine Anästhesie und Intensivmedizin „B“, sowie erster Oberarzt der klinischen Abteilung und wurde Vizepräsident der österreichischen Gesellschaft für Eigenblutspende, sowie Vorstandsmitglied der österreichischen Gesellschaft für Anästhesie, Reanimation und Intensivtherapie. 1993 erfolgte die Ernennung zum a. o. Professor. 1994 wurde ich stellvertretender Leiter der Abteilung für allgemeine Anästhesie und Intensivmedizin „A“. Im gleichen Jahr absolvierte ich den Gutachterkurs bei der Wiener Ärztekammer. Von 1987-95 erfolgte insgesamt sechs Studienaufenthalte in den USA. 1996 erfolgte die Ernennung zum Prüfer der Internationales Diploms durch die European Society of Intensi-

ve Care Medicine und 1997 wurde ich Präsident der österreichischen Gesellschaft für Anästhesiologie, Reanimation und Intensivmedizin. Neben den klinischen Aufgaben, beschäftige ich mich auch mit der universitären Lehre sowie der Facharztausbildung.

● Zum Erfolg

Was verstehen Sie unter Erfolg? Ich habe die Anästhesie gewählt, weil ich in den akutmedizinischen Bereich, zum Unterschied von der allgemeinen medizinischen Versorgung, die ich als Kind in der Praxis meiner Eltern kennengelernt habe, nicht einsteigen wollte, wo ich mühsamen Verhandlungen mit Patienten bezüglich medizinischer Handlungen ausgesetzt gewesen wäre. Ich habe mich aus der Pharmakologie zur angewandten Anästhesie entwickelt und dies in der Anästhesie auch verwirklicht. **Woraus schöpfen Sie Ihre Kraft?** Aus dem Prinzip der kurzfristigen Diagnose - ich leiste hier etwas, wovon ich auch kurzfristig abschätzen kann, ob es erfolgreich sein wird. Die ist im gesamten Risikomanagement der Vorbereitung und Durchführung von Tätigkeiten an Patienten, für eine Operation, sehr wichtig. **Sehen Sie sich selbst als erfolgreich?** Ich glaube, daß viele Hypothesen, die ich aufgestellt habe, auch stimmen. Dies hat sich in den letzten 15 Jahren immer mehr bestätigt. Die Forschung hat gezeigt, daß meine Hypothesen richtig waren. **Was war für Ihren Erfolg ausschlaggebend?** Meine Triebfeder war der Wille - aus dem Verständnis, das hochkomplexe Thema Mensch, das biologische System Mensch, so einzufrieden, daß man unter Bewahrung der Dynamik eine Herstellung von lebensverträglichen Zuständen unter Zurückgewinnung von Lebensqualität schafft. **Welche Eigenschaften bzw. Fähigkeiten sind für Ihre Tätigkeit von Bedeutung?** Ich habe gelernt, daß nicht die Medizintechnik im Vordergrund steht, sondern daß der Patient das Maß ist. Technik und Therapie müssen sich dem Patienten unterordnen. Nur in einem gegenseitigen Hineinkommen in das ursprüngliche System, in der sich das Leben darstellt, kann es funktionieren. **Wie sehen Sie Ihre Familie und Beruf?** Meine Familie hat mir gegenüber eine beispielhafte Position eingenommen, ohne die ich nichts erreicht hätte. Der Betrieb „Familie“ liegt in der Hand meiner Frau - der Beruf und die materielle Absicherung liegen in meiner Hand. Die Verbindungen waren daher jene Grauzonen, in denen wir uns gemeinsam bewegt und Querverbindungen hergestellt haben. Ich habe meiner Frau die Hauptverantwortung der Kindererziehung übertragen, und sie hat sie auch angenommen. Somit hatte ich den für meinen Beruf notwendigen Freiraum. Diese Entscheidung habe ich bereits mit 19 Jahren getroffen. **Gab es Vorbilder?** Ich habe viele internationale Kontakte mit sehr kritisch denkenden Menschen. Ich habe mir auf Grund der vielen Stunden, die ich im Ausland mit anderen Menschen verbracht habe, eine sehr kritische Denkweise angewöhnt. Ich glaube, daß ich wenig personenorientiert war, sondern immer versucht habe, den besten Gedanken der wissenschaftlichen Gemeinsamkeit herauszuheben, was meiner Intention am besten entsprochen hat, wo der Weg der medizinischen Versorgung weitergeht. Ich habe hier aus einer Vielfalt unterschiedlicher Menschen gelernt.

★ Hangarter Martin MBA Dr.

● Steckbrief

Beruf: Manager. Funktion: Geschäftsführer. Tätig bei: Roche Austria GmbH., 1211 Wien, Engelhorngasse 3. Geboren - Datum, Ort: 2. Jänner 1955, Basel. Familienstand: Verheiratet mit Barbara. Kinder: Eva (1986) und Angela (1989). Mitgliedschaften: Präsidentsrat der Schweiz-österreichischen Handelskammer, Österreichischer Präsident der Interpharma, Exekutivmitglied von Pharmig, Offizier der Schweizer Armee. Hobbies: Reisen, Skifahren, Tennis, Tauchen, Reiten.