

NACHHALTIGE IMPULSE DURCH DIE LIMAK



Margit Loidl trägt bei BIOGENA als Geschäftsführerin und Head of Global Sales Verantwortung für rund 130 Mitarbeitende.

Margit Loidl hat seit 2017 die Leitung für internationale Märkte bei BIOGENA inne. Um die weltweite Markenbekanntheit weiter auszubauen und neue Strategien zu entwickeln, hat sie den „MBA Sales Management Excellence“ an der LIMAK Austrian Business School in Linz erworben.

REDAKTION: Petra Kinzl | FOTO: ZVG

Bei BIOGENA, einem Produzenten von Nahrungsergänzungsmitteln und Mikronährstoffen in Österreich, sind mehr als 60 Prozent der Führungspositionen mit Frauen besetzt. Eine davon ist Margit Loidl, die Verantwortung für rund 130 Mitarbeitende trägt. Insgesamt zählt die BIOGENA-Gruppe fast 500 Beschäftigte. Es wird auf Diversität und eine ausgewogene Führungskultur gesetzt, um langfristig erfolgreich zu bleiben. Geboren und aufgewachsen in der Steiermark, war Margit Loidl 14 Jahre in der Hotellerie tätig, bevor sie über die Ausbildung zur Ernährungsberaterin nach TCM zu Mikronährstoffen und in der Folge zu BIOGENA kam, wo sie inzwischen zur Geschäftsführerin und zur Head of Global Sales aufgestiegen ist. Als Fan von permanenter Weiterbildung hat sie seit Oktober 2023 den MBA in der Tasche und spricht im Interview über die größten Benefits dieser Fortbildung.

Frau Loidl, was hat Sie motiviert, den „MBA Sales Management Excellence“ an der LIMAK zu absolvieren?

Ich bin ein großer Fan von permanenter Fortbildung – sie steht für Weiterentwicklung. Für mich war es entscheidend, herauszufinden, welche vertrieblichen Möglichkeiten zwischen meinem jahrelangen, praxiserprobten Wissen und akademischen Ansätzen bestehen. Ich wollte verstehen, wie sich beide Wissensbereiche miteinander verbinden lassen, um sie anschließend so effektiv wie möglich im beruflichen Kontext anzuwenden. Durch Recherche und Vergleich von Studienrichtungen und akademischen Einrichtungen habe ich mich nach Rücksprache mit unserem CEO für die LIMAK entschieden. Am Ende des Tages wollte ich meine Kompetenzen im Vertrieb stärken, meine Komfortzone verlassen und erweitern und zugleich meine Führungsqualitäten ausbauen.

Was ist Ihnen als Geschäftsführerin und Head of Global Sales bei BIOGENA wichtig und wie haben Sie bislang von der LIMAK-Weiterbildung profitiert?

Mir liegt besonders am Herzen, nachhaltig starke und vertrauensvolle Geschäftsbeziehungen zu entwickeln. Gleichzeitig ist es mir ein großes Anliegen, die internationale Markenbekanntheit gemeinsam mit engagierten und großartigen Teams weiter auszubauen. Wachstum zu generieren – sei es durch die Erschließung neuer Märkte und Vertriebskanäle oder durch das Aufgreifen und die Umsetzung innovativer Ideen im Rahmen unserer BIOGENA Apollo 2028 Strategie – betrachte ich als eine Schlüsselaufgabe. Die LIMAK-Weiterbildung hat mir enormen Mehrwert gebracht, insbesondere durch die Vielfalt an vertrieblichen und strategischen Ansätzen aus unterschiedlichsten Unternehmen und Branchen. Der praxisorientierte Austausch mit Führungskräften aus verschiedenen Geschäftsfeldern

eröffnet definitiv neue Perspektiven und hat meine strategische Herangehensweise gestärkt. Darüber hinaus ist das entstandene Netzwerk von großem Wert: Der Austausch mit Experten und Studierenden inspiriert und bietet nachhaltige Impulse für meinen beruflichen Alltag.

Welche Tätigkeiten gehören zu Ihrem Aufgabenbereich?

Das Schönste an meinem Aufgabengebiet in einem dynamisch wachsenden Unternehmen wie BIOGENA ist, dass es so vielfältig und abwechslungsreich ist. Zu den zentralen Aufgaben gehört die strategische Umsetzung langfristiger Unternehmensziele, die auch die internationale Vertriebsstrategie umfasst, um Wachstum und Erfolg in dynamischen Märkten nachhaltig sicherzustellen. Ein weiterer Schwerpunkt liegt auf der internationalen Markenbekanntheit, die über die Identifikation neuer Märkte und neuer Vertriebskanäle vorangetrieben wird. Die Kundengewinnung und -bindung spielen eine ebenso zentrale

Rolle, da nachhaltige Geschäftsbeziehungen mit Kunden und Partnern aufgebaut und individuelle Vertriebslösungen entwickelt werden. Darüber hinaus wird großer Wert auf die Pflege und den Ausbau eines professionellen Netzwerks gelegt, einschließlich der Repräsentation des Unternehmens bei internationalen Veranstaltungen und Konferenzen – hier arbeiten wir stark teamübergreifend.

Wird die Fortbildung an der LIMAK vom Arbeitgeber unterstützt?

Fortbildung wird bei BIOGENA grundsätzlich großgeschrieben und hat einen wichtigen Stellenwert über alle Ebenen und in allen Teams. Auf meinem beruflichen Weg werde ich sehr stark von meiner direkten Führungskraft, unserem CEO und Eigentümer Dr. Albert Schmidbauer, unterstützt.

Was tun Sie für Ihre Work-Life-Balance?

Ich verbringe Zeit in der Natur, das tut meiner Seele gut. Und ich bin von Kind auf sehr sportlich veranlagt. Deshalb begleitet mich regelmäßiger Sport tatsächlich dauerhaft. Außerdem liebe ich gutes Essen und bin mit meinem Partner ständig dabei, neue coole Restaurants zu finden und gemeinsam mit Freunden auszuprobieren.

Ihr Motto?

Always keep moving forward.

”

Die LIMAK-Weiterbildung hat mir enormen Mehrwert gebracht, insbesondere durch die Vielfalt an vertrieblichen und strategischen Ansätzen aus unterschiedlichsten Branchen.

Margit Loidl

KONTAKT

LIFELONG LEARNING
BERATUNG

Mag. Florentina Schallmeiner, BSc
beratung@limak.jku.at
Tel.: 0676/898664478