

Hatten Sie als Kind einen Traumberuf?
Immer wieder einen anderen: zuerst Lokführer, dann Pilot. In der Rolle als Unternehmer habe ich mich damals allerdings noch nicht gesehen.

Was würden Sie anders machen, wenn Sie nochmals neu beginnen könnten?
Ich würde alles daran setzen, ein Musikinstrument perfekt zu beherrschen, zuallererst das Saxofon. Sonst bereue ich nichts. Ich hatte das Glück, schon früh auf Reisen viel von dieser Welt zu sehen und Erfahrungen zu sammeln, die ich später auch als Unternehmer einbringen konnte.

Wie wurden Sie von Ihren Lehrern eingeschätzt?
Ich war in meinen Jugendjahren ein unauffälliger Schüler. Notenmässig immer im oberen Mittelfeld, allerdings mit minimalem Einsatz.

Auf welche ausserschulische Leistung in Ihrer Jugend sind Sie noch heute stolz?
Dass wir zu dritt als 14-Jährige mit dem Velo in zwei Tagen von Zug nach München gefahren sind, mit Vollpackung und im Dauerregen.

Ist die Managementausbildung auf der Höhe der Zeit? Und aufgrund welcher Erfahrungen glauben Sie das beurteilen zu können?

Als Inhaber eines klassischen KMU beruhen meine Managementfähigkeiten in erster Linie auf dem Prinzip «Learning by doing». Ich bin zudem überzeugt, dass Manager, die zugleich Unternehmensinhaber sind, mit mehr Tiefgang führen.

Wo würden Sie in der Führungsschulung andere Akzente setzen?

«Leadership» – und im Speziellen Sozialkompetenz – sollte einen höheren Stellenwert innerhalb der Managementausbildung erhalten.



Kurt Krummenacher hat seine Laufbahn als Bankkaufmann begonnen.

KARIN HOFER / NZZ

«Manager, die Firmeninhaber sind, führen mit mehr Tiefgang»

33 Fragen an Kurt Krummenacher, CEO und Inhaber Boa Lingua AG, Zug

Inhalt

Arbeitsrecht Weiterbildungen 8

Wenn Arbeitgeber die Rückerstattung von Weiterbildungskosten durch Arbeitnehmer geltend machen wollen, sind Rückforderungsklauseln allein nicht hinreichend. Es müssen weitere Voraussetzungen erfüllt sein.

Unternehmensleitung, GL	4
Finanzen	4
Administration	4
Ingenieurwesen, Technik	4
Marketing, Verkauf	6
Medizin, Gesundheit	6
Weitere Stellenangebote	6

Anzeigenverkauf

Tel. 044 258 16 98, Fax 044 258 13 70
anzeigen@nzzmedia.ch

Stellenmarkt www.jobs.nzz.ch

Wer hat Sie am meisten gefördert?

Ganz unterschiedliche Personen, immer abhängig vom jeweiligen Lebensabschnitt.

Welche Person ist für Sie ein berufliches Vorbild?

Mit Vorbildern ist das immer so eine Sache. Es gibt einige Visionäre, für die ich grosse Anerkennung habe, etwa Richard Branson oder Nicolas Hayek.

Fortsetzung Seite e 3



GFELLER CONSULTING & PARTNER AG®
Consultants in Search and Recruitment

seit 1977

Unsere Mandantin ist mit einem Einzugsgebiet von rund 100.000 Einwohnern eine der wichtigsten psychiatrischen Einrichtungen in der Nordostschweiz. Sie bietet die stationäre, halbstationäre und ambulante Behandlung und Betreuung von psychisch und psychosomatisch kranken Menschen. Im Auftrag der Klinikleitung suchen wir eine selbständige und teamfähige Persönlichkeit, Frau oder Mann als

Oberarzt Sozialpsychiatrie

Ihre Hauptaufgaben

Sie sind verantwortlich für die ambulante Abklärung, Beratung und Behandlung von Patienten aus dem gesamten Diagnosespektrum in einem interprofessionellen sozialpsychiatrischen Umfeld und führen eine eigene Sprechstunde. Fachlich unterstützen Sie Ihre Kollegen und arbeiten mit den Zuweisern und anderen involvierten Stellen eng zusammen. Sie leiten das Care-Team und beteiligen sich am Hintergrunddienst der Klinik.

Ihr Profil

Sie sind eine erfahrene Persönlichkeit und verfügen über einen Facharzt-titel in Psychiatrie/Psychotherapie oder stehen kurz davor. Sie sind bereits in einer Oberarztfunktion tätig oder möchten Ihren nächsten Karriereschritt realisieren. Sie sind sozialkompetent, belastbar und haben Freude am selbständigen Arbeiten.

Ihre Zukunft

Sie erhalten nach einer sorgfältigen Einführung eine interessante und fordernde Tätigkeit mit grosser Selbständigkeit und Verantwortung. Ergänzt wird dies mit vielseitigen Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten.

Ihr nächster Schritt

Senden Sie Ihre Bewerbung mit Lebenslauf, Foto, Zeugnissen und Diplomen unter dem Vermerk «TK-97/166» an Ihre, Herrn Thomas Kiefer, Partner.
Tel. Vorabklärung: Mo – Fr 08.00 – 17.00 Uhr.
Unsere Diskretion ist seit 1977 sprichwörtlich.

Geschäftsstelle

Walzmühlestrasse 48, CH-8500 Frauenfeld
Tel. +41 (0)52 728 43 20, thomas.kiefer@gcp.ch

Weitere Karriereangebote finden Sie auf www.gcp.ch

ISO 9001:2008 CERTIFICATE



GFELLER CONSULTING & PARTNER AG®
Consultants in Search and Recruitment

seit 1977

Unsere Mandantin, domiziliert im Mittelland, plant, produziert und vertreibt seit vielen Jahren qualitativ hochstehende Produkte im Bereich der graphischen Industrie (Inkjet & Digitaldruck). Sie gehört zu einer weltweit führenden Gruppe und befindet sich im gesunden Wachstum. Die Geschäftsleitung beauftragt uns mit der Suche von offenen, initiativen und gewandten Persönlichkeiten (Damen oder Herren) als

Process & Quality Engineer Graphische Industrie

Ihre Hauptaufgaben

Sie stellen sicher, dass die operativen Prozesse und Qualitätsziele definiert, dokumentiert sowie implementiert sind und stetig verbessert werden (KVP). Sie sind zuständig für die Gewährleistung der Qualität sowie die Rückverfolgbarkeit der Produkte. Sie definieren mit der Entwicklung die Produktstrukturen (BOM's), die Arbeitsanweisungen sowie die Produkt- und Funktionstests. Sie koordinieren die Produktübernahme durch die Produktion.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine techn. und/oder betriebsw. Ausbildung auf Stufe FH sowie eine Weiterbildung im Bereich Business Process Engineering (Lean Management, KVP, Black Belt etc.). Sie bringen Erfahrung im Projekt-, Prozess- und Qualitätsmanagement sowie Methoden und Tools, vorzugsweise aus dem industriellen Umfeld, mit. Sprachkenntnisse D/E.

Ihre Zukunft

Sie übernehmen eine spannende, verantwortungsvolle Schlüsselposition, in der Sie Ihr Wissen und Ihre Erfahrung zur kontinuierlichen Weiterentwicklung des Unternehmens einbringen können. Dabei tragen Sie mit Ihrem Geschick zum Erfolg des Unternehmens bei. Vermerk «MIS 15/2532»

Teamleader Supply Chain Graphische Industrie

Ihre Hauptaufgaben

Sie sind mit Ihrem 4-köpfigen Team verantwortlich für die Arbeitsvorbereitung und die Produktionsplanung des gesamten Unternehmens sowie für die Bereiche Auftrags-, Einkaufs-, Import- und Exportabwicklung. Sie sind intern wie extern Anlaufstelle für Kunden und Lieferanten, und stellen den Informationsfluss zwischen den Abteilungen sicher. Sie entwickeln, kontrollieren und optimieren stetig die Prozesse der gesamten Wertschöpfungskette.

Ihr Profil

Sie verfügen über eine techn. Ausbildung mit fachspezifischer Weiterbildung im Supply Chain und haben sich einige Jahre Berufserfahrung auch im Einkauf angeeignet. Sie gelten als teamorientierte, qualitätsbewusste, verlässliche Persönlichkeit mit hoher Eigeninitiative. Sie behalten auch in hektischen Zeiten den Überblick. Sehr gute Englisch- und Deutschkenntnisse.

Ihre Zukunft

Mit Ihrem Fachwissen und Ihrer Erfahrung tragen Sie massgebend zum Unternehmenserfolg bei. Als flexible Fachperson können Sie Ihr Wissen und analytisches Denken, kompetent und zuverlässig einbringen. Sie erwartet ein moderner Arbeitsplatz in einem höchst erfolgreichen Unternehmen. Vermerk «MIS 15/2533»

Ihr nächster Schritt

Senden Sie Ihre Bewerbung mit CV, Foto, Zeugnissen und Diplomen unter dem entsprechenden Vermerk vorzugsweise via Mail an den Beauftragten, Herrn Michael Steiner, Partner.
Tel. Vorabklärung: Mo – Fr 08.00 – 17.30 Uhr. Unsere Diskretion ist seit 1977 sprichwörtlich.

Geschäftsstelle

Schulhausstrasse 6, CH-4800 Zofingen
Tel. +41 (0)62 752 70 52, michael.steiner@gcp.ch

Weitere Karriereangebote finden Sie auf www.gcp.ch

ISO 9001:2008 CERTIFICATE

«... führen mit mehr Tiefgang»

Fortsetzung von Seite e 1

Welches sind für Sie die wichtigsten Tugenden eines Vorgesetzten?

Er muss authentisch sein. Manchmal auch Vorbild; etwa dann, wenn es gilt, unangenehme Aufgaben zu übernehmen. Er muss Pflicht und Kür gleichermaßen beherrschen, die Stärken der Mitarbeitenden erkennen und auf diesen aufbauen. Auch Wertschätzung

«Ein Vorgesetzter muss es schaffen, das Fordern und das Fördern im Gleichgewicht zu halten.»

für die Mitarbeitenden und deren geleistete Arbeiten halte ich für äusserst wichtig. Zudem muss ein Vorgesetzter es schaffen, Fordern und Fördern im Gleichgewicht zu halten.

Welche Eigenschaften Ihrer Mitarbeitenden sind für Sie besonders wertvoll?

Dass sie sich mit dem Produkt «Sprachreisen» und unserer Unternehmensphilosophie zu 100 Prozent identifizieren. Die Teamfähigkeit von Mitarbeitenden erleichtert einiges. Und die Fähigkeit, unsere Kunden zu beraten und richtig mit ihnen umzugehen, ist essenziell.

Was bringen Frauenquoten?

Wenig bis gar nichts. In unserer Geschäftsleitung haben wir einen Frauenanteil von 40 Prozent – ohne einer Quote hinterherzurrennen.

Haben sich Ihre Führungsprinzipien im Lauf der Zeit verändert?

Nicht wirklich. Ich setze im Grundsatz noch immer auf die gleichen Werte wie vor 20 Jahren. Mit dem Wachstum der Firma, speziell auch

mit der Expansion ins Ausland, sind zwar andere Führungsansätze und vermehrt auch interkulturelle Fähigkeiten gefragt. Und vielleicht bin ich mit den Jahren auch eine Spur pragmatischer geworden. Und die theoretische Vernunft rückt öfters in den Hintergrund, wenn es der Sache dient.

Die Berufswelt sei hektischer, belastender geworden, geht die Klage.

Kein Einspruch. Von den Mitarbeitenden wird heutzutage mehr verlangt, und die Kunden sind anspruchsvoller geworden. Die ständige Erreichbarkeit hat positive, aber auch negative Seiten. Ich arbeite daran, dass sich die Abhängigkeit in Grenzen hält.

Das Thema Nachhaltigkeit bewegt. Ihr Beitrag, heute und in Zukunft?

Wir verfolgen eine nachhaltige Geschäftspolitik. Und die ist noch nicht erfüllt, wenn wir uns Gedanken zur Ökologie oder zur sozialen Verantwortung gemacht haben. Nachhaltig verhält sich auch, wer in die Aus- und Weiterbildung seiner Mitarbeitenden investiert – und dies nicht nur, aber auch aus Selbstzweck. Denn die Beratungsqualität nimmt in unserer Branche eine übergeordnete Rolle ein.

Wie spüren Sie die gegenwärtige Wirtschaftslage?

Wir merken, dass die Unternehmen in der finanziellen Unterstützung ihrer Mitarbeitenden für Sprachtrainings im Ausland eine gewisse Zurückhaltung an den Tag legen. Es wird mehr und mehr davon ausgegangen, dass potenzielle Mitarbeitende bereits bei der Einstellung über die gewünschten Sprachkenntnisse verfügen. Für uns heisst das, dass es eine Verlagerung von den Firmen zum Selbstzahler gibt, da Sprachkenntnisse für viele Berufe unabdingbar sind.

Worüber haben Sie zuletzt gestritten?

Über eine Rechnung, die nicht gerechtfertigt war.

Was bedeutet Ihnen Geld?

Es beruhigt, gibt einem in gewissen Situationen die erforderliche Unabhängigkeit, privat und geschäftlich.

Welches ist der Stellenwert sozialer Netzwerke für Sie, beruflich wie privat?

Im Unternehmen verstehen wir unter sozialen Netzwerken vor allem Facebook oder Twitter. Diese setzen wir wo immer sinnvoll ein. Privat bevorzuge ich persönliche Treffen und Direktgespräche. Es lebt sich ganz gut ohne Facebook und Twitter.

Serviceclubs?

Diese haben ihre Berechtigung, auch wenn sie in dieser schnelllebigen Zeit mit Nachwuchssorgen zu kämpfen haben und teilweise etwas antiquiert wirken. Ich selbst bin in keinem Serviceclub Mitglied. Wir haben als Firma über die Jahre hinweg ein grosses Partnernetzwerk aufgebaut und sind damit gut gefahren.

Hören Sie auf Ratschläge aus Ihrem privaten Umfeld?

Ich tausche mich gern mit Leuten aus – und insofern hat ein guter Ratsschlag schon des Öfteren einen Entscheidungsprozess beeinflusst.

Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl?

Ja, absolut. Auch wenn ich dieses Gefühl gerne mit Fakten anreichere.

Wo waren Sie jüngst in den Ferien?

In Valencia – notabene in einem Sprachkurs, um mein Spanisch zu perfektionieren.

Wie gut kochen Sie?

Ich koche gern, auch für Gäste, und kann dabei gut abschalten. Die Inspirationen hole ich mir in Kochbüchern und Restaurants – und adaptiere sie dann nach meinem Gusto. Noch lieber wähle ich den passenden Wein aus.

Olympische Spiele, grosse Fussballturniere – besondere Tage für Sie?

Es läuft immer nach dem gleichen Muster ab, zumindest im Fussball. Am Anfang interessiert es mich nur punktuell, aber wenn es dann bei Welt- oder Europameisterschaften um die Halbfinal- und Finalsple geht, fiebere ich eifrig mit.

Was bringt Ihnen wirklich Erholung?

Ein verlängertes Wochenende im Engadin mit dem Bike oder in Spanien mit Freunden bei «tapas y vino». Im zweiten Fall lieber eine ganze Woche.

Worüber können Sie sich ärgern?

Über die massiv zunehmenden Regulierungsbestrebungen in allen Bereichen.

Wie viele Stunden arbeiten Sie pro Tag?

In der Woche werden es so 50 bis 60 Stunden sein. Ich empfinde dies aber nicht als Belastung, da mir meine Tätigkeit im Team und mit einem tollen Produkt viel Spass bereitet.

Aus welchem Misserfolg haben Sie besonders viel gelernt?

Aus dem Abbruch eines IT-Projekts, das schon weit fortgeschritten

ZUR PERSON

Kurt Krummenacher, 53, ist CEO und Inhaber von Boa Lingua. Das Unternehmen mit Sitz in Zug hat er vor 25 Jahren gegründet. Mit gut 250 Partnerschulen in 30 Ländern werden Sprachkurse für verschiedene Alters- und Berufsgruppen angeboten. Boa Lingua beschäftigt 100 Mitarbeitende und ist mit zehn Filialen hierzulande und mit zwei Filialen in Frankreich Marktführer in der Schweiz. Die Firma wurde in den letzten Jahren fünf Mal als beste Sprachreise-Agentur Europas mit dem STM-Star-Award ausgezeichnet, dem wichtigsten Branchenpreis. Boa Lingua ist Mitglied im Reisegarantiefonds und Gründungsmitglied von Salta, dem Verband der Schweizer Sprachreisebranche. Kurt Krummenacher, verheiratet, ist Bankkaufmann und hat früher bei diversen Banken in verschiedenen Positionen gearbeitet.

war. Plötzlich sieht man sich in einer Situation, die man bis zu diesem Zeitpunkt nur vom Hörensagen kannte. Die nachfolgende Analyse war sehr aufschluss- und lehrreich.

Auf welchem Gebiet haben Sie sich zuletzt weitergebildet?

In der Krisen-Kommunikation. Wir haben mit dem dafür zuständigen Team ein entsprechendes Intensivseminar besucht.

Welchem Satz misstrauen Sie?

«Die Terminvorgaben sind sportlich, sollten aber machbar sein.» Bei IT-Projekten heisst dies übersetzt, dass der Termin definitiv nicht eingehalten werden kann.

Was missfällt Ihnen als Staatsbürger?

Vor allem die zunehmend negative Grundhaltung, das Jammern auf sehr hohem Niveau – und die oftmals fehlende Wertschätzung dafür, dass wir in der Schweiz mit unserer wunderbaren Lebensqualität auf der Sonnenseite des Lebens stehen. Ich schätze es sehr, in unserem Land leben zu dürfen.

Sind Sie zuversichtlich für die Schweiz?

Eigentlich gerne, ja. Wenn ich allerdings die Themen der letzten und jene der auf uns demnächst zukommenden eidgenössischen Volksabstimmungen sehe, bin ich nicht nur positiv gestimmt. Die Schweiz verfügt über eine solide Basis von Unternehmen und ist in vielen Bereichen Weltmarktführer. Das alles ist allerdings kein starres Gefüge, sondern unterliegt einem dynamischen Prozess, der sich kontinuierlich ändert. Wer sich hier am schnellsten und besten auf neue Situationen einstellen kann, hat den Schlüssel in der Hand, erfolgreich in die Zukunft zu gehen und die Lebensqualität zu halten. Da wünsche ich mir manchmal ein bisschen weniger Demokratie, dafür mehr Visionäre.

Interview: met.

www.suva.ch

suva

Vorsitzender der Geschäftsleitung/CEO (w/m)

Eine erste Adresse der Versicherungswirtschaft sucht eine Top-Führungspersönlichkeit. Die Herausforderungen des Marktes anzunehmen und die führende Stellung des Unternehmens zu sichern und weiter auszubauen, sind anspruchsvolle Aufgaben.

Die Suva mit Hauptsitz in Luzern und landesweit über 4'000 Mitarbeitenden ist seit bald 100 Jahren die kompetente, verlässliche Unfallversicherung mit integrierter Prävention und Rehabilitation. Bevorstehende Strukturvereinbarungen, der zu erfüllende politische Auftrag und unterschiedlich gelagerte Interessengruppen erfordern grosses diplomatisches Geschick, Fachwissen, Verhandlungssicherheit und Durchsetzungsvermögen. Im Rahmen einer vorausschauenden Nachfolgeregelung suchen wir Sie, als

Vorsitzender der Geschäftsleitung/CEO (w/m)

In dieser Funktion tragen Sie die operative Gesamtverantwortung für das Unternehmen und bauen, im Zusammenwirken mit dem Verwaltungsrat und dem Verwaltungsausschuss, dessen Marktstellung als führende Unfallversicherung konsequent weiter aus. Sie beaufsichtigen die Departemente Finanzen, Gesundheitsschutz, Versicherungsleistungen und Rehabilitation und leiten in Personalunion das Präsidialdepartement sowie weitere Schlüsselpositionen. Sie stehen in unmittelbarem Kontakt mit

Bundes- und kantonalen Stellen sowie mit nationalen/internationalen Organisationen und vertreten dort die Interessen der Suva. Zudem übernehmen Sie als CEO wichtige Mandate in Kommissionen und Gremien.

Sie verfügen über einen Hochschulabschluss, eine Managementausbildung und vertiefte Kenntnisse in den Gebieten Versicherungstechnik, Schadenmanagement, Betriebswirtschaft und Prävention. Zudem kennen Sie das Schweizer Gesundheitswesen und haben sich in einer vergleichbar anspruchsvollen Führungsfunktion bereits bewährt. Sie bringen ein ausgeprägtes sozialpartnerschaftliches Verständnis mit und können zwischen unterschiedlichen Interessengruppen und politischen Behörden souverän vermitteln. Ihre Persönlichkeit zeichnet sich durch hohe Glaubwürdigkeit aus. Sie sind verhandlungssicher in Deutsch und Französisch.

Fühlen Sie sich angesprochen? Dann freuen wir uns über Ihre aussagekräftige Bewerbung.

Kontakt: Markus Theiler
Jörg Lienert

Jörg Lienert AG
Hirschmattstrasse 15, Postfach
CH-6002 Luzern
Telefon 041 227 80 30
luzern@joerg-lienert.ch

JÖRG LIENERT

SELEKTION VON FACH-
UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

www.reichmuthco.ch

PRIVATBANKIERS

REICHMUTH & CO

INTEGRALE VERMÖGENSVERWALTUNG

Investment Advisor (w/m)
Kundenverantwortlicher Private Banking

Mit einem eigenständigen, starken Partner im Rücken sind Sie sehr aktiv in der Kundenberatung vermögenger Privater und Unternehmer – eine ganz spezielle Herausforderung!

Unsere Auftraggeberin ist die dynamische Privatbank REICHMUTH & CO, ein inhabergeführtes Familienunternehmen mit ausgezeichnetem Renomme und Standorten in Luzern und Zürich. Als echte Privatbankiers sind sie für die Kunden da. Mit ihrer ausgeprägten Kundenphilosophie und ihrem erfolgreichen Investmentansatz differenzieren sie sich gegenüber der Konkurrenz. Im Zuge ihrer sehr guten Entwicklung bzw. Weiterentwicklung suchen wir nun eine gewinnende, leistungsorientierte und vertrauenswürdige Persönlichkeit als

Kundenverantwortlicher (w/m) Private Banking/Investment Advisory

Innerhalb des motivierten Advisory-Teams in Luzern bauen Sie Ihren Kundenstamm auf partnerschaftlicher Basis in einem unternehmerisch geprägten Umfeld mit entsprechendem Gestaltungsraum selbständig weiter auf und aus. Auf der Basis Ihrer sehr soliden Finanzmarktkenntnisse widmen Sie sich dabei intensiv der Betreuung handelsorientierter Kunden, seien es Private oder Unternehmenskunden. Sie bieten anspruchsvollen Kunden so einen Zusatznutzen und entwickeln den Marktbereich im Team weiter.

Diese attraktive Stelle setzt mehrjährige Berufserfahrung und einen entsprechenden Leistungsausweis in der aktiven Betreuung und Akquisition von Privat- und Unternehmenskunden in allen Belangen des Wertschriftengeschäfts voraus. Ihre sehr guten Kenntnisse im Finanz- und Anlagegeschäft wissen Sie optimal ein- und umzusetzen. Mit Ihren ausgeprägten Kommunikationsfähigkeiten betreuen Sie die Kunden jederzeit professionell und individuell. Ein hohes Verhandlungsgeschick und Freude am Akquirieren und der gesamtheitlichen Betreuung anspruchsvoller Privatkunden zeichnen Sie aus.

Der Reiz dieser Stelle liegt im selbständigen, unternehmerischen Wirken bei einem erstklassigen Institut mit überschaubaren Strukturen und kurzen Entscheidungswegen. Wenn Sie diese Herausforderung interessiert, freuen wir uns auf Ihre Kontaktnahme.

Kontakt: René Barmettler
Markus Theiler

Jörg Lienert AG
Hirschmattstrasse 15, Postfach
CH-6002 Luzern
Telefon 041 227 80 30
luzern@joerg-lienert.ch

JÖRG LIENERT

SELEKTION VON FACH-
UND FÜHRUNGSKRÄFTEN