

Boa Lingua

# Tausende Zuger auf Sprachreise geschickt

**Als Kurt Krummenacher vor 25 Jahren seinen Job an den Nagel hängte und Boa Lingua gründete, ahnte er wohl kaum, was für eine Erfolgsstory das einmal werden würde.**

«Ich wollte Spanisch lernen. Und wo kann man eine Sprache besser lernen als dort, wo sie gesprochen wird? Für mich war deshalb klar, dass ich einen Sprachaufenthalt machen wollte», blickt Boa-Lingua-Gründer und CEO Kurt Krummenacher (Bild) zurück. «Das war jedoch gar nicht so einfach, denn es gab damals erst eine Handvoll Sprachreiseanbieter. Also organisierte ich meinen Sprach-



aufenthalt selbst.» Zurück in der Schweiz, erzählte er Familie und Freunden von seinen Erlebnissen in Lateinamerika. Viele waren begeistert und wollten ebenfalls einen Sprachaufenthalt machen. «Ich wusste schon immer, dass ich nicht mein ganzes Leben bei der Bank arbeiten würde.» Also gründete er mit Boa Lingua kurzerhand selbst eine Sprachreiseagentur.

**Mitarbeitende sind Grundstein des Erfolgs**

Das Unternehmen startete 1989 in Zug als Einmannbetrieb. Auf dem Businessplan stand ein Commodore-Computer für 3000 Franken – Occasion wohlverstanden. Was dann begann, war der beispiellose Aufstieg eines Zuger KMU. Daran hat auch das Internet seinen Anteil. Denn während das Unternehmen lange Zeit klein blieb, änderte sich das mit dem Aufkommen des Internets schlagartig.



Am Anfang der Sprachreise steht die Beratung. Im Bild lassen sich Aline Pfäffli (links) und Fiona Hausherr von Sermin Alpan, Filialleiterin von Boa Lingua Zug, die Destinationen in aller Welt erklären. Foto Daniel Frischherz



Aline Pfäffli, Fitnessinstructorin, Zug war in San Diego



Andreas Landolt, Leiter Fitnesspark Eichstätte war in Christchurch



Matthys Hausherr, Rechtsanwalt, Oberwil war in San Francisco



Fiona Hausherr, Studentin, Zug war in Maroochydore in Australien

## «Leichtigkeit und Gelassenheit»

**Warum haben Sie sich für einen Sprachaufenthalt entschieden?**

Um meine Reise abwechslungsreich und interessant zu gestalten und neue Leute kennen zu lernen.

**Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?**

Es ist nicht ein spezieller Moment der mir geblieben ist, sondern der ganze Aufenthalt als Ganzes. Das Neue, das man erlebte. Die Leichtigkeit und Gelassenheit. Ein anderes Leben für kurze Zeit.

**Würden Sie das noch mal machen?**

Auf jeden Fall. Ein super Erlebnis. Etwas, das einem in Erinnerung bleibt. **fn**

## «Internationale Kontakte»

**Warum haben Sie sich für einen Sprachaufenthalt entschieden?**

Ich war damals für die ACO Bauelemente AG im Marketing und der Produktentwicklung tätig und hatte auch internationale Geschäftskontakte, die Kenntnisse der englischen Sprache erforderten.

**Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?**

Neben vielen äusserst positiven Eindrücken ist mir speziell auch die sehr familiäre Atmosphäre an meiner Sprachschule in Erinnerung geblieben.

**Würden Sie das noch mal machen?**

Ja, ich würde das jederzeit wieder machen.

## «Nur etwas für mich machen»

**Warum haben Sie sich für einen Sprachaufenthalt entschieden?**

Ich hatte damals mein Anwaltspatent erlangt und wollte vor dem Einstieg ins Berufsleben und der Familienplanung nochmals etwas nur für mich machen.

**Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?**

Dass ein Sprachaufenthalt viel bringt, wenn man ihn freiwillig besucht. Ich war mit Abstand der Älteste, konnte es im Gegensatz zu den Jüngeren gelassen nehmen. Ich machte das nur für mich.

**Würden Sie das noch mal machen?**

Unbedingt. Der ganze Aufenthalt war eine Bereicherung für mich.

## «Plötzlich ist alles anders»

**Warum haben Sie sich für einen Sprachaufenthalt entschieden?**

Nach der Matura brauchte ich eine Abwechslung vom Schulalltag, deshalb war es für mich schnell klar, dass ich mich für ein Zwischenjahr und einen Sprachaufenthalt entscheiden werde.

**Was ist Ihnen besonders im Gedächtnis geblieben?**

Die ganze Atmosphäre in einem neuen Land. Plötzlich ist alles anders. Die Leute, die Kultur, das Essen. Das ist am Anfang schon sehr speziell und aufregend.

**Würden Sie das noch mal machen?**

Ja, auch wenn es ein wenig Überwindung brauchte.

«Vorher lebten wir vorwiegend von Mund-zu-Mund-Propaganda. Auf einmal waren wir jedoch der ganzen Schweiz zugänglich, der Markt wurde transparent, die Mitbewerber vergleichbar.» Heute beschäftigt Boa Lingua bereits 100 Mitarbeitende in 10 Filialen in der Schweiz und in den beiden Büros in Lyon und Paris. Angeboten werden aktuell Sprachtrainings in mehr als 30 Ländern. Die über 300 Sprachschulen wurden persönlich besucht. Zum Dienstleistungsangebot zählen ausführliche Beratungsgespräche samt umfangreichem Service vor und nach der Reise. Tausende von Zugern sind so schon in den Genuss einer Boa-Lingua-Sprachreise gekommen (siehe Kurzinterviews links).

**Währungsvorteile werden an den Kunden weitergegeben**

Auch jetzt, nach der Aufhebung der festen Anbindung des Frankens an den Euro, zeichnet das Unternehmen wieder einen kleinen Boom. Seit jeher nämlich schon verrechnet das Unternehmen für seine Sprachaufenthalte die Originalpreise der Partnerschulen in Fremdwährung zu tagesaktuellen Kursen. Sprachaufenthalte bei Boa Lingua sind deshalb jetzt rasch günstiger geworden – je nach Wäh-

rung bis zu 15 Prozent. «Boa Lingua verzeichnete seit der Aufhebung des Euro-Mindestkurses eine deutliche Zunahme bei Anfragen und Buchungen», bestätigt Pressesprecher Lukas Krebs. Doch: «Was auf den ersten Blick für die Firma wie ein Glücksfall aussieht, muss auf den zweiten Blick fir-

## «Wo kann man eine Sprache besser lernen als dort, wo sie gesprochen wird?»

Kurt Krummenacher, CEO Boa Lingua

menintern etwas differenzierter betrachtet werden: Denn die ohnehin schmalen Margen sind dadurch auf einen Schlag stark unter Druck geraten.» Boa Lingua kauft die Leistungen tagesaktuell im Ausland ein und gibt die Originalpreise in Fremdwährung an den Kunden weiter. «Deshalb kann die Firma aus den tieferen Wechselkursen keinen Vorteil ziehen. Anders der Kunde, der in diesem Fall vollumfänglich profitiert», ergänzt Krummenacher.

www.boalingua.ch

## Marktplatz

Die Seite «Marktplatz» ist die PR-Seite der «Zuger Presse». Sie ist eine Plattform für Firmen und Personen aus dem Kanton Zug und Umgebung. Die Seite stellt eine Ergänzung zur wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Berichterstattung der «Zuger Presse» dar. Der «Marktplatz» erscheint in unregelmässigen Zeitabständen. Falls auch Sie einen Beitrag beisteuern wollen, so tun Sie dies bitte per E-Mail oder per Post an:

Zuger Presse, «Marktplatz», Postfach 4862, 6304 Zug, redaktion@zugerpresse.ch

Die Beiträge sollten die Länge von 1000 Zeichen nicht überschreiten. **zp**

## Pavatex

# Umfassende Restrukturierung als Basis für das Wachstum

**Die Pavatex-Gruppe passt ihre Führungsstruktur den Marktbedürfnissen an.**

In diesem Zug wird die Nachfolge des langjährigen Direktors Verkauf und Logistik Thomas Hässig geregelt – seine Aufgaben werden von Martin Tobler als Direktor Verkauf und von Martin Anker als Direktor Logistik übernommen. Zudem wird die Marktposition im Wachstumsmarkt UK durch den Aufbau einer eigenen Vertriebsgesellschaft gestärkt. Per sofort übernimmt Martin Tobler, langjähriger Direktor Marketing und Entwicklung, die Ver-

kaufsleitung von Thomas Hässig. Martin Anker, bisheriger Leiter Beschaffung, wird in die Geschäftsleitung berufen und verantwortet neu alle Supply-Chain-, Backoffice- und Logistik-Funktionen.

**Bis Ende 2015 leitet Thomas Hässig den Schweizer Markt**

Nach langjähriger tragender Mitwirkung in der Geschäftsleitung konzentriert sich Thomas Hässig bis zu seinem Ausscheiden per Ende 2015 auf die Leitung des Schweizer Marktes. In den Märkten Deutschland und Österreich wird Christian Völz, welcher seit sechs Jahren den dortigen Innendienst leitet, zum



Christian Völz, neuer Verkaufsleiter für Deutschland und Österreich



Martina Strazzer, neue Leiterin Marketing

Verkaufsleiter befördert. Im Markt Frankreich wird der Verkauf neu von Jean-Michel Grosselin geleitet, der bis dato für die strategische Entwicklung der Pavatex-Gruppe in Frankreich zuständig war. Uwe Rothenberger als Verkaufsleiter Industrie-neue Märkte über-

nimmt zu seinen bisherigen Aufgaben die Verantwortung für weitere Märkte (UK, Tschechien, Skandinavien). Martina Strazzer wird zur Leiterin Marketing befördert. Sie hatte bisher das Marketing Schweiz geleitet. Die Verkaufsleiter für Deutschland und Österreich

(Stefan Müller) und Frankreich (Fabrice Mockers) scheiden aus dem Unternehmen aus.

Zur Stärkung des Vertriebs in Grossbritannien hat Pavatex im Rahmen einer Ablösung der Altaktionäre 100 Prozent des englischen Vertriebspartners Natural Building Technologies Ltd. (NBT) erworben. Geschäftsführer bleibt Andrew Mitchell. NBT hat in den letzten Jahren schrittweise die Voraussetzungen für den Vertrieb der Pavatex-Holzfaserdämmstoffe geschaffen. Auf dieser Basis wird NBT die wachsende Nachfrage in UK nach den nachhaltigen Pavatex-Dämmstoffen bedienen können. **pd**