



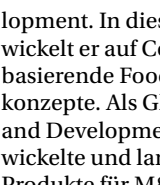
Walter Eberle (63), der Vorsitzende der Geschäftsleitung der Coop Mineraloel AG, geht per Ende März

2009 in Pension und legt auf diesen Zeitpunkt das Unternehmen in die Hand von **Roger Oser** (46, Bild). Oser hat bei Coop seit acht Jahren die Funktionen als Leiter Technik und Leiter Vertrieb inne. Eberle stand über 23 Jahre an der Spitze. Die Vertriebsleitung wird neu von **Jörg Biermann** (43) übernommen. Er ist seit 20 Jahren bei ConocoPhillips in verschiedenen Funktionen, zurzeit noch in Houston (Texas) als Pricing Director, tätig. Er wird als Mitglied der Geschäftsleitung gleichzeitig die Stellvertretung des CEO übernehmen. Die Coop Mineraloel AG nimmt im Schweizer Markt eine führende Rolle im Tankstellen- und Conveniencemarkt ein und wird bis Ende 2008 die Zahl von 210 Coop Pronto Shops mit oder ohne Tankstelle mit einem Umsatz von zirka 2 Mrd Fr. erreichen.

Samuel Leupold leitet bei der BKW FMB Energie AG (BKW) ab dem 1. April 2008 neu den Bereich Energie und Handel International. Die BKW werden ihren bisherigen Geschäftsbereich Energie in die Segmente Energie Schweiz sowie Energie und Handel International aufteilen. Der Bereich Energie Schweiz wird geleitet von **Hermann Ineichen**, dem bisherigen Leiter Energie.



Ketan Joshi (Bild oben) ist bei Solution-Sync GmbH, Zug, der Spezialistin für ethnographische Konsumentenforschung und Produkt Design, neuer Leiter der Abteilung Food and Beverage Design & Development.



In dieser Position entwickelt er auf Consumer Insights basierende Food- und Getränkekonzepte. Als Global Research and Development Director entwickelte und lancierte er neue Produkte für M&M Mars. Bei der Groupe Danone zeichnete er verantwortlich für die Innovationen im Bereich der Snacks und Biskuits. **Nabil Rizkallah** (Bild unten) wird bei SolutionSync Leiter der Abteilung Engineering, Packaging und Prozesse. In dieser Rolle leitet er das Engineering von Produktinnovationen. In Freiburg siedelte er die Fayrouz International an, ein auf Softdrinks spezialisiertes Joint Venture von Fayrouz und Heineken.

CHEFSESSEL

Hans Ziegler (Bild links), einer der bekanntesten Schweizer Unternehmensberater und Firmensanierer, und **Jan Berger**, ein niederländischer Detailhandels-experte, sollen den VR der Modekette Charles Vögele, Pfäffikon SZ, ergänzen. Portiert werden die beiden VR-Mitglieder durch die neuen Grossaktionäre Laxey, Cheyne Capital und **Tito Tettamantis** Sterling. Der bisherige VR empfiehlt der GV vom 16. April 2008 die Zuwahl der beiden «bestausgewiesenen Kandidaten». Er unterstützt gemäss Vögele auch den Antrag von Laxey, Cheyne Capital und Sterling Strategic Value, die zusammen 20,6% an der Modekette halten, die Amtsdauer der VR-Mitglieder von drei auf ein Jahr zu reduzieren. Die VR **Bernd Bothe** und **Carlo Vögele** sollen für eine weitere Amtsdauer bestätigt werden. Ziegler ist Profi-VR; er präsidiert unter anderem die

Industrieunternehmen Swisslog, Schlatter und Elma Electronics. Bekannt ist er zudem als ehemaliger Sanierer der zusammengebrochenen Winterthurer Erb-Gruppe. Laxey wollte Ziegler auch bei der «Sanierung» von Saurer einsetzen. Der geforderte Kehraus im VR scheiterte aber. Laxey verkaufte daraufhin ihren Saurer-Anteil von 26% an OC Oerlikon, welche Saurer danach vollständig übernahm. Der britische Hedge-Fonds Laxey war im März 2007 bei Charles Vögele mit 5,08% eingestiegen. Im Mai folgte Cheyne Capital mit 6,39% und im Februar Sterling mit 3,003%. Kurz vor Sterling hatte auch der Migros-Genossenschafts-Bund (MGB) offen gelegt, einen Anteil von 3,16% an Vögele erworben zu haben. Vögele-Chef

Daniel Reinhard (Bild rechts) begrüsst den Einstieg von Migros, die im Gegensatz zu den Finanzinvestoren vom Detailhandel viel verstehe. Am 4. März 2008 kündigte Reinhard allerdings seinen Rücktritt an, gleichentags traf sich die Konzernspitze erstmals mit den Exponenten von Laxey, Cheyne und Sterling. Während Vögele in der Schweiz die Marktführerschaft halten will, plant der Konzern eine kräftige Expansion in Deutschland und Osteuropa. 2007 erzielte Vögele einen Gewinn von 61 Mio Fr., nachdem das Unternehmen 2006 wegen Abschreibern mit 19,7 Mio Fr. in die Verlustzone ab-gesackt war. Der Umsatz wuchs um 5,3% auf 1,394 Mrd Fr.

Der eine kommt, der andere geht: VR Hans Ziegler (links) und Vögele-CEO Daniel Reinhard.

tions, Transport Solutions und Managed Services zuständig war. Zuvor hatte er Positionen als CTO bei der Cablecom und der Czech Telecom inne. **Simon Pfändler**, scheidender COO der Quartal Financial Solutions, hat sich nach über siebenjähriger Tätigkeit in verschiedenen Positionen in der Quartal Financial Solutions entschieden, aus der operativen Unternehmensleitung auszuscheiden, um sich neuen Herausforderungen in der Assetmanagement- und Fondswelt zu stellen. Er werde weiterhin als Mitglied des VR die Interessen des Unternehmens fördern und vertreten, heisst es bei Quartal Financial Solutions.

Urs Bachmann, CEO des Software-spezialisten Informing AG, Zug, verlässt das Unternehmen auf eigenen Wunsch, um sich einer neuen beruflichen Herausforderung zu stellen. Informing-Mehrheitsaktionär und VR-Präsident **Max Frei** wird die Strategie des Unternehmens weiterführen und die Geschäftsführung übernehmen.

Yvan Knapp (33) nimmt beim Hosting-Unternehmen Hostpoint, Rapperswil-Jona, am 1. April 2008 seine Tätigkeit als CCO (Chief Costumer Officer) auf und wird die neue Supportorganisation leiten. Knapp war ab

1999 bei der Swisscom-Tochter Bluewin für den Mitaufbau des Hosting-Bereiches zuständig. Bei Hostpoint wird er der Supportorganisation vorstehen und wichtige Stütze für die drei Inhaber Röllin, **Bertschinger** und **Gebert** sein. Der bisherige CCO und Hostpoint-Mitinhaber **Claudius Röllin** wird sich in Zukunft vermehrt seinen Fachgebieten Verkauf und neue Märkte widmen.



Reto Zehnder (40, Bild oben), bisher Direktor Aftersales der General Motors Suisse SA, Glattbrugg, übernimmt innerhalb des Konzerns eine neue Aufgabe und wird per 1. April 2008 zum Manager Retail Net-



work Development GM Europe Aftersales bei der General Motors Europe GmbH in Rüsselsheim ernannt. Neuer Direktor Aftersales wird **Klemens Hellenbrand** (41, Bild unten), bisher Manager Field Operations. Hellenbrand arbeitet seit 14 Jahren für den General Motors-Konzern und hat verschiedene Positionen innerhalb der Produktentwicklung ITEZ in Rüsselsheim (D) und dem Aftersales-Bereich bekleidet.

AUFSTEIGER



Horst Edenhofer (57, Bild) hat innerhalb der Schweizer Standort-Entwicklungsorganisation Location Services, Zürich, die Location Luxury Ltd. mitgegründet und wird ihr zukünftig als Berater zur Verfügung stehen. Als CEO von Cartier Schweiz hatte Edenhofer die Weltmarke für Uhren und Schmuck während 30 Jahren zur starken heutigen Präsenz entwickelt, dies nach dem Motto, dass der erste Erfolgsfaktor nach der Marke und den Mitarbeitern der Standort ist. «Ohne Emotionen gibt es keinen Luxus», pflegt Edenhofer zu sagen. Diesem Anspruch möchte er nun bei Location Luxury als Berater für den hochwertigen Einzelhandel gerecht werden und einen Teil des neuen Kapitals in seiner erfolgreichen Laufbahn schreiben. «Niemand anders könnte diesen Geschäftsbereich besser verkörpern als Edenhofer», bestätigt **Marc-Christian Riebe**, CEO der Location Services und Präsident der künftigen Location Group Holding. «Er hat das Flair, für Immobilien an Prime Locations den passenden Nutzer aus dem entsprechenden Segment zu definieren und ergänzt unser bisheriges Team perfekt.»

Moreno Volpi verliess nach sieben Jahren die Presseabteilung der Fiat Group Automobiles Switzerland SA, Zürich, um sich beruflich neu zu orientieren. **Ulrich Thum**, Managing Director von Fiat, hat vorübergehend die Vertretung übernommen.



Natasja Sommer-Feldbrugge hat die Leitung der Unternehmenskommunikation der Helvetia Schweiz, St. Gallen, übernommen. Sommer war in den vergangenen zehn Jahren in verschiedenen Funktionen bei der Crossair und der Swisscom in den Bereichen Kommunikation und Branding tätig.

Daniela Brunner ist die neue Chefin Kommunikation der Höheren Kaderausbildung der Armee (HKA). Die eidg. dipl. Medienmanagerin war bis Ende Februar 2008 Verlagsleiterin bei der Südostschweiz Presse AG, teilt der HKA-Stab mit. Als ausgebildete Journalistin (Lokaljournalismus MAZ) und PR-Fachfrau habe sich Brunner von 2005 bis 2006 in einem Auslandsinsatz für die Schweizer Armee im Kosovo als Swisscoy-Presse-Informationsoffizier in der KFOR engagiert. In der Höheren Kaderausbildung

der Armee (HKA) sind alle Kader-Ausbildungsstätten von Heer und Luftwaffe zusammengefasst. Es sind dies die Zentralschule (ZS), die Generalstabsschule (Gst S), die Militärakademie (Milak) an der ETH Zürich und die Berufsunteroffizierschule der Armee (Busa).



Verena Keigel hat ihre Agentur Speakers.ch für Referenten- und Moderationsvermittlung an **Ellinor von Kauffungen** (Bild oben), **Marcel Naegler** (Bild Mitte) sowie **Reinhard Frei** (Bild unten) verkauft. Die Firma wurde rückwirkend auf den 1. Januar 2008 übernommen. «Verena Keigel bricht zu neuen Ufern



auf. Deshalb hat sie beschlossen, sich aus der Geschäftstätigkeit für Speakers.ch zurückzuziehen», heisst es zum Wechsel von den neuen Besitzern. Die Schweizer Vermittlungsagentur, die 1999 gegründet worden ist, hat ihren Sitz neu in Glattbrugg bei Zürich.

Stephan Gartenmann (40) wird Leiter Allmedia Sales bei der neuen Publicitas, Zürich. Der Marketing- und Verlagsfachmann werde in der Verkaufsorganisation die Allmedia-Strategie begleiten, Verkaufsunterstützung in den Regionen leisten, die Reorganisation der Publicitas vorantreiben und den Bereich Electronic & Interactive unterstützen, meldet sein neuer Arbeitgeber. Gartenmann ist Leiter Regionalmarkt Zeitungen Zürich bei Tamedia. Er stösst per Ende April 2008 zu Publicitas und rapportiert direkt an **Thomas Bargetzi**.



Eugen Profeta (50) wird Key Account Manager bei der Zürcher Tourismus-Marketingagentur Smarket AG

und betreut auch Tourism Ireland. Nach verschiedenen Stationen im Tourismus (Schalter, Geschäftsreisen, Gruppenabteilung, Reiseleiterschulung und Touroperating) bei Knecht Reisen, Karthago Reisen, Hotelplan und der ISTO-Geschäftsstelle hat Profeta einige Jahre im Bereich Marketing und Kommunikation gearbeitet. Zuletzt war er bei einer mittelgrossen Werbeagentur in Zürich als Key Account Manager für eine Automobilfirma tätig.

LESERBRIEFE

Nicht nur Eliten ausbilden

Zu: «Frischer Wind bei Bankausbildungen»; Nr. 5 vom 5.2.2008

Schon der Titel «Frischer Wind bei Bankausbildungen» enthält etwas Falsches; davon kann gar keine Rede sein. Es müsste eigentlich heissen «Fauler Wind bei Bankausbildungen». Zurzeit bestehen überall Tendenzen, nur noch «Fachidioten» auszubilden. Auch im Bankensektor scheint uns dieser Weg nun eingeschlagen worden zu sein. Wir halten diese neue Art, nur noch Akademiker auszubilden, aus Sicht der Auszubildenden wie auch volkswirtschaftlich für verheerend, weil diese Menschen in anderen Branchen, ausser in der Bankbranche, nicht mehr zu gebrauchen sind. Es ist eine Eliteausbildung, die sich noch rächen wird. Einerseits sind diese Abgänger alles potenzielle «Direktoren». Andererseits wollen und drängen diese natürlich auch sofort zu einer höheren Kaderstelle, die ihnen kaum in dieser Menge

angeboten werden kann. Diese Verschulung und Akademisierung der Ausbildung halten wir für prekär, weil damit das gute goldige Handwerk des Bankfachmanns bzw. der Bankfachfrau verloren geht. Am Schluss gibt es nur noch kleine Chefs, die aber nicht mehr selber am Schalter oder am Schreibtisch Geschäfte erledigen wollen, sondern sich nur noch in einer Kaderposition sonnen wollen. Das ist falsch, damit geht einer der Pfeiler des schweizerischen Bankenwesens verloren, nämlich die gute Bedienung, die fachkompetente, seriöse und schnelle Reaktion der Aus-führung von Bankgeschäften. Wir sind überzeugt, dass dieser «frische Wind» der heutigen und jahrzehntelang bewährten Ausbildung im dualen Verfahren schaden wird, aber das interessiert die Banken offenbar nicht. Da hat wahrscheinlich bei den Ausbildungsverantwortlichen das Eigeninteresse an ihrer Arbeit durchgeschlagen, und die Folge davon sind diese neuen Angebote. Früher oder später werden zu wenig gut ausgebildete Bankfachleute zur Verfügung stehen und die Personalabtei-

lungen werden sich dann, zuerst im mittleren Kader, gegenseitig die Leute abjagen, und in zweiter Linie werden sie dann merken, dass dieser «frische Wind» eben ein «fauler Wind» geworden ist. Vielleicht ist zu hoffen, dass diese Entwicklung seitens der oberen Verantwortlichen der Banken gestoppt wird.

Peter Vonlanthen, Geschäftsleiter, Kaufmännischer Verband Zürich, Zürich

In den Strudel gerissen

Zu: «Anleger strafen gesunde Firmen zu Unrecht ab»; Nr. 10 vom 5.3.2008

Sie sind nicht der einzige Fachmann, der uns Anleger jetzt zum Kauf von Aktien auffordert. Mir kommt es vor wie seinerzeit auf der Titanic: Da waren sicher auch gute Menschen dabei, aber wenn der Kapitän gegen den Eisberg knallt, dann gehen halt alle unter! Wenn die UBS und andere Banken/Versicherungen weitere

Milliardenabschreiber machen müssen, so werden eben auch die Guten mit in den Strudel gerissen. Gut, irgendwann stimmt Ihre Kaufempfehlung – fragt sich nur, ist das heute oder erst übermorgen ...

Artur Walser, Langnau

Keine Barriere

Zu: «Abgeschlossene Konsolidierungsrunde»; Nr. 10 vom 5.3.2008

Im oben genannten Artikel wird behauptet: 1. «Bei SAS bildet die Programmiersprache, die erforderlich ist, um die Tools richtig bedienen zu können, eine Barriere für den weiten Gebrauch in Firmen.» Diese Aussage entspricht so nicht der Wahrheit und zeugt von mangelnder Recherchetätigkeit und Voreingenommenheit des schreibenden Journalisten. Den Anwendern von SAS stehen – je nach Tätigkeitsfeld – über ein Dutzend grafischer Benutzeroberflächen zur Verfügung, die weitestgehend per «Drag & Drop» bedient werden können.

2. «Und die proprietäre Architektur bildet eine weitere Hürde.» Auch diese Aussage ist schlichtweg falsch. SAS verwendet ein absolut offenes System, welches Schnittstellen zu allen gängigen externen Datenbanken bietet und alle gängigen Industriestandards unterstützt. Wenn ein System offen und nicht proprietär ist, dann ist es SAS. 3. «Und obwohl SAS eine Reihe von Entwicklern beschäftigt, schafft es das Unternehmen oft auch bei Firmenkunden, wo die Voraussetzungen günstig wären, nicht auf die Shortlist für Reporting und Business-Intelligence-Aufträge.» Tatsache ist, dass SAS weltweit der mit Abstand grösste Anbieter von Business-Intelligence-Lösungen ist – und dies auch schon war, bevor die Nr. 2, 3, und 4 (Business Objects, Cognos und Hyperion) übernommen wurden, wie die beiliegende Grafik mit den Mitarbeiterzahlen und Umsätzen dieser vier Unternehmen zeigt. Weltweit übertrifft der Erfolg von SAS den ohnehin schon hohen Wachstumswert der BI-Branche. In der Schweiz und Österreich – den beiden von mir verantworteten Län-

dern – steht das Neulizenzierungsgeschäft von SAS mit über 50% Wachstum von Jahr zu Jahr europaweit an der Spitze, wie Sie unter anderem den Artikeln aus Netzwoche und IT-Reseller entnehmen können. 4. «Einige wichtige Features wie Support für Kaskaden-Prompts oder inkrementelle Cubes-Updates fehlen ...» Auch diese Aussage zeugt von mangelnder Kenntnis des Themas. Kaskaden-Prompts stellen eine minimale Funktionalität innerhalb einer OLAP-Reporting-Technologie dar, die nur eingeweihten Hardcore-Technikern vertraut und für IT-Entscheider weitgehend irrelevant ist. Inkrementelle Updates sind nur bei sehr grossen OLAP-Würfeln von entscheidender Bedeutung. Tatsächlich wird jedoch die in diesem Monat auf den Markt kommende Version 9.2 von SAS beide Aspekte ermöglichen, sodass die genannten Argumente gleich in mehrfacher Hinsicht für Ihre Leser völlig irrelevant sind.

Wilhelm F. Petersmann, Country Manager, SAS Schweiz, Brüttisellen