

Sie sind bereit
für neue Höhenflüge



Die Jungen kommen

Seit Sommer ist es offensichtlich. Frei gewordene Aufgaben in Team- und Projektleitung sind bei Brunner Medien vorzugsweise jungen Mitarbeitenden übertragen worden. Wir haben bei vier von ihnen nachgefragt, was sie motiviert, mehr Verantwortung zu übernehmen. Und welche Eigenschaften und Haltungen ihnen als Führungspersonen wichtig sind.

Text: Armin Barmet • Bild: Melanie Gerber



«Mir ist wichtig, dass der gegenseitige Respekt vorhanden ist. Die Jungen können viel von den Älteren lernen – und umgekehrt.»

Nue Nuaj
Teamleiter Verkauf Innendienst

Nue Nuaj (30): neu eingestellter Teamleiter Verkauf Innendienst. Fabienne Spahr (29): vormals Polygrafin, jetzt Teamleiterin Vorstufe. Tobias Eicher (28): vormals Crossmedia Producer, jetzt Teamleiter Web. Mario Steiger (26): neu eingestellter Projektleiter Crossmedia und E-Commerce. Sie bringen neuen Schwung und stehen exemplarisch für den Generationenwechsel, der in Führungspositionen von Brunner Medien Einzug hält.

Brauchs überhaupt einen Chef?

Und dann diese ketzerische Frage an jemanden, der eben erst mit einer Führungsaufgabe betraut worden ist. Unisono antworten die vier mit Ja darauf. Aber nicht, um ihre Berufung zu rechtfertigen. Denn ihre Vorstellung von Leitung deckt sich nicht mit der klischeehaften, wie man sie aus früheren Jahren kennt. Vorgesetzte sind nicht da, um ihren Mitarbeitenden am Anfang des Tages zu sagen, was zu tun ist, und im Nachgang dann

«Mir geht es gut, wenn die Kunden und Projektmitarbeitenden zufrieden sind und zudem die Zahlen stimmen.»

Mario Steiger
Projektleiter/Sales Engineer

akribisch zu kontrollieren. Nue sieht sich als Ansprechperson für Anliegen oder bei Problemen. Er plant, koordiniert, informiert, kommuniziert. Tobias und Fabienne betonen die Coachingfunktion. Als Vorgesetzte wollen sie die Stärken im Team erkennen und nutzen. Ausserdem gilt es auch mal Entscheidungen mit grösserer Tragweite zu treffen.

Konsensfähig und doch klar

Welche Eigenschaften sind also zentral, um diese anspruchsvollen Aufgaben erfüllen zu können? Für Mario als Projektleiter mit direktem Kontakt zu Kunden sind zielgerichtete Kommunikation und Verhandlungsgeschick wesentlich, ebenso das

«Am Ende zählt, was wir als Team für unsere Kunden leisten können. Dazu müssen sich alle in ihrer Rolle wohlfühlen.»

Tobias Eicher
Teamleiter Web

Interesse am Gegenüber und eine optimistische Grundhaltung. Für die Teamverantwortlichen steht der tägliche Kontakt mit den Teammitgliedern an erster Stelle. Er soll Freude bereiten, und diese Freude will Fabienne auch zeigen, gepaart mit aufmerksamem Zuhören und einer offenen Haltung. Um vorwärtszukommen, sind für Nue auch Klarheit, Kritikfähigkeit und Zielgerichtetheit entscheidende Faktoren. Tobias nennt Empathie, Vertrauen, Zuverlässigkeit und Durchsetzungskraft.

Es fällt auf, dass kein Wort über Wissen fällt. Klar braucht es fachliches Rüstzeug, um ein Team führen

zu können. Aber ein Vorgesetzter wird seine Crew nur mitziehen können, wenn er menschlich überzeugt und seine Vorbildfunktion wahrnimmt.

Verantworten heisst auch antworten

Ein solch bunter Strauss an Ansprüchen wird nicht nur von aussen an die Leitenden gestellt. Sie selbst trauen sich das zu. Sie nehmen dazu Mut und eine grosse Portion Motivation mit. Der grösste Antrieb, diesen Schritt im Berufsleben zu machen, ist die persönliche Weiterentwicklung. Neues dazulernen, Projekte gestalten und lenken, zusammen mit dem Team überzeugende Lösungen für die Kunden schaffen, das motiviert und bereitet Freude.

Als Leitungspersonen stehen Fabienne, Nue, Tobias und Mario auch in der Pflicht. Die Bereitschaft, eine solche Rolle zu übernehmen, ist mit dem Einverständnis verbunden, besondere Verantwortung zu übernehmen. Für Tobias steckt im Wort «verantworten» nichts weniger als «verbindlich antworten». Ein Chef geht auf das ein, was an ihn herangetragen wird. Er ist verbindlich und steht zu dem, was er tut. Auch wenn einmal etwas danebengeht. Entscheidend ist dann, nicht stehen zu bleiben, sondern daraus zu lernen. Denn nur so entstehen Erfolgsgeschichten.

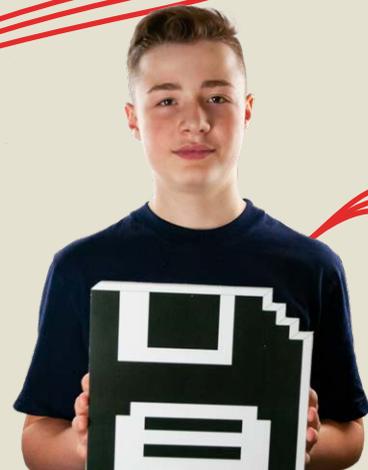
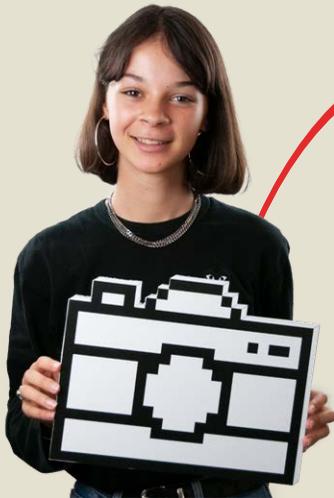
«Ich will aufmerksam sein, und zwar in allen Belangen: für die Mitarbeitenden, aber auch die Vision des Unternehmens.»

Fabienne Spahr
Teamleiterin Vorstufe

Vier voller Tatendrang

Die Förderung junger Menschen und die Zukunft unserer Berufe sind uns wichtig. Deshalb geben wir viel Einsatz bei der Ausbildung von Lernenden. Und wir profitieren auch davon, dass sie immer wieder neue Impulse in den Betrieb bringen. Lernende sind bequem, desinteressiert und wollen keine Verantwortung übernehmen? Das erleben wir anders! Wir haben vier unserer Lernenden gefragt, was sie über ihre Lehrzeit denken – und haben ihnen auch gleich freie Hand bei der Gestaltung dieser Doppelseite gelassen.

Aufgezeichnet und bearbeitet: Vanessa Lange / Armin Barmet
Bilder und Gestaltung: Lernende der Brunner Medien AG



«Am liebsten habe ich Aufträge, bei denen ich kreativ sein kann.»

Die Lehre als Polygrafin ist eine gute gestalterische Grundausbildung, und danach gibt es viele Weiterbildungsmöglichkeiten. Ein Studium kam für mich nicht in Frage, nur lernen und nichts Konkretes erschaffen, das wäre nichts für mich gewesen.

Am liebsten habe ich Aufträge, bei denen ich möglichst viel Gestaltungsfreiheit habe und kreativ sein kann. Jetzt im dritten Lehrjahr bearbeite ich Aufträge auch zunehmend selbständig, das finde ich super. Aber auch jetzt darf ich mit Fragen immer zu meinem Lehrlingsbetreuer Matthias gehen. Er hat mich im ersten und zweiten Lehrjahr viel mit Übungsaufgaben gefördert. Das hat viel gebracht, da merke ich einen Vorsprung zu anderen in meiner Berufsschulklasse.

Ronja Zesiger

Lernende Polygrafin, 3. Lehrjahr

«In der Lehre musst du aktiv sein und hast mehr Verantwortung»

An meiner Lehre finde ich am besten, dass es immer darum geht, die ideale Lösung für ein Problem zu finden. Natürlich kann ich mein Informatikwissen auch im Alltag brauchen, bei Einstellungen am Handy oder so. Aber ich mache in meiner Freizeit ehrlich gesagt lieber Sport, als mich noch mehr mit Computern zu befassen.

In der Schule konnte ich es auch mal etwas lockerer angehen, aber in der Lehre musst du immer aktiv sein und hast mehr Verantwortung. Bei mir geht es bald auf den Lehrabschluss zu, ich muss selbständig ein Abschlussprojekt ausführen und dokumentieren. Ich mache mir da keine grossen Sorgen, das traue ich mir zu. Und falls ich doch mal nicht weiterkomme, kann ich auf die Hilfe meines Lehrlingsbetreuers Ronald zählen.

Tiago Lopes

Lernender Informatiker, 4. Lehrjahr



«Nach dem Schnuppern wusste ich: Das ist mein nächster Schritt»

Ich habe schon immer gerne gestaltet und auch gerne am Computer gearbeitet. Als ich dann bei Brunner schnuppern konnte, wusste ich, dass diese Lehre der richtige nächste Schritt ist. Bei Brunner hatte ich einfach einen super Eindruck vom Betrieb und vom Team. Darum habe ich mir bei der Bewerbung richtig viel Mühe gegeben und mich sehr gefreut, als ich dann die Zusage für die Lehrstelle bekam.

Die Abwechslung zwischen Arbeitstagen im Betrieb und Unterricht in der Berufsschule passt mir gut. Seit Beginn der Lehre habe ich viel Neues gelernt. Im Betrieb wurde ich schon nach den ersten Wochen in Aufträge für Kunden eingebunden, das gefällt mir.

Ruben Koch

Lernender Polygraf, 1. Lehrjahr

«Hier kann ich praktisch arbeiten und konkrete Probleme lösen.»

Computer interessieren mich schon lange, in der Oberstufe habe ich als Abschlussarbeit einen PC selbst zusammengebaut. Darum war irgendwie klar, dass ich mir die Lehre als Informatiker genauer anschau. Die Fachrichtung Systemtechnik finde ich spannender, als Software zu programmieren.

Im Betrieb, wo man fast nur unter Erwachsenen ist, ist es natürlich schon ziemlich anders als vorher in der Schule. Aber ich vermisse die Schule eigentlich nicht, denn im Betrieb kann ich wirklich das machen, was ich gerne mache: praktisch arbeiten und konkrete Probleme lösen. Ich bin darum auch lieber im Büro als in der Berufsschule.

Luca Wüest

Lernender Informatiker, 1. Lehrjahr

Medientechnologe/in – ein spannendes Berufsbild

Neben Polygraf/in und Informatiker/in bildet Brunner Medien auch Lernende für die Berufe Medientechnologe/in und Printmedienverarbeiter/in aus. Die Lehrstelle Medientechnologe/in EFZ Fachrichtung Print mit Start im Sommer 2020 ist noch nicht besetzt. Es handelt sich um eine breit gefächerte Ausbildung. Der Bildungsplan wurde jüngst von Bund und Berufsverbänden neu definiert. Lernende eignen sich Kompetenzen in den Bereichen Umsetzung, Planung, Technik und Beratung an. Sie vereinen in ihrer Berufslehre technisches Geschick mit exaktem Handwerk und einem sehr guten Auge für Farben.

www.bag.ch → Brunner Medien AG → Arbeitgeberin → Berufsbildung

Der Entwickler hat das Wort

Sie arbeiten im Hintergrund, doch ohne sie funktioniert nichts. Entwickler programmieren Software für Websites und andere Anwendungen. Dabei kreisen ihre Gedanken aber nicht nur um Strukturen. Michael Reufer, Fachverantwortlicher Applikationsentwicklung bei Brunner, erzählt, wie er solche Projekte angeht.

Text: Michael Reufer / Armin Barmet • Bild: Regula Reufer

Der perfekte Webauftritt

Da bin ich pragmatisch. Besuche ich eine Website, will ich schnell an Informationen kommen. Das Design sollte mich dabei unterstützen: gut lesbare Schriften, schlichtes Farbkonzept, gut eingesetzte Icons. Interessiere ich mich für ein Produkt, möchte ich auch Bilder sehen.

Der Inhalt kommt zuerst

Die Zusammenarbeit innerhalb des Projektteams und mit den Kunden ist kniffliger, als man denkt. Häufig sieht ein Projektablauf noch so aus: Zuerst kommen Konzept, Design und Entwicklung – zu guter Letzt wird das Ganze mit Content gefüllt. Und plötzlich wird aus der Blindtext-Zeile ein mehrzeiliger Absatz und die Navigation hat vier statt zwei Ebenen. Vorab sollte also klar sein, welcher Content vorhanden ist. Letztlich bedeutet das, beim Kunden Überzeugungsarbeit zu leisten, dass das der richtige Weg ist.

Die Rolle im Webprojekt

Der Zeitpunkt, ab dem die Entwicklung ins Projekt involviert wird, hängt vom Projektumfang ab. Das kann bereits in der konzeptionellen Phase sein, wenn es darum geht, Anforderungen abzuklären oder Fremdsysteme einzubinden. In meinem Fall ist das häufig so, weil ich vor allem technische Lösungen für komplexere Projekte entwickle. Da bin ich direkt mit Kunden in Kontakt.

Der eigentliche Auftraggeber

Ich denke mich beim Programmieren in den Kunden hinein, keine Frage. Ich gehe aber noch einen Schritt weiter und versuche mich auch in den Endanwender oder Besucher zu versetzen. Das kann zu einer Diskrepanz führen. Es ist dann meine Aufgabe, dies aufzuzeigen und eine optimale Lösung vorzuschlagen.

Das Wesen des Entwicklers

Unser Metier ist schnelllebig – insbesondere im Bereich Webentwicklung. Um da den Überblick zu behalten, muss ich Generalist sein. Andererseits aber auch Spezialist auf den Gebieten, für die ich mich entschieden habe. Ohne mein Interesse an der Technik ginge das kaum gut.

Thomas Wintsch – gerne auf Achse

Seit 25 Jahren ist Thomas Wintsch in verschiedenen Funktionen für Brunner Medien tätig. In dieser Zeit lag ihm eines besonders am Herzen: der Kontakt mit Kunden. Nun hat er neue Aufgaben im Verkauf Aussendienst übernommen und ist oft unterwegs. Ein Gespräch zwischen Tür und Angel.

Interview: Armin Barmet • Bild: Regula Reufer

Im Sommer hast du deine Funktion als Teamleiter abgegeben und deine Aufgaben im Verkauf Aussendienst ausgebaut. Was waren deine Beweggründe?

Es war eine gute Zeit als Leiter des Teams Akzidenz. Aber in dieser Position war ich vermehrt nur noch drinnen, was mich zusehends eingeengt hat. Ich verspürte den Drang, wieder vermehrt Kontakt mit Kunden zu haben, die Firma wieder mehr auch nach aussen zu vertreten. Ich freue mich nun, neue Kontakte zu knüpfen und mein bestehendes Netzwerk zu nutzen und weiter auszubauen.

Du behältst Aufgaben im Verkauf Innendienst. Gibt es Vorteile in der Kombination VAD/VID?

Den grössten Nutzen davon haben die Kunden. Sie haben nur noch eine Ansprechperson, die jederzeit Auskunft geben kann und für sie da ist. Als Aussendienstler nehme ich den Auftrag entgegen, als Innendienstler koordiniere ich ihn, reiche ihn an die entsprechenden Stellen zur Umsetzung weiter und gebe ihn nach vollendeter Arbeit wieder zurück.

Was sind deiner Ansicht nach die wichtigsten Eigenschaften eines erfolgreichen Verkäufers?

Er muss die Bedürfnisse seiner Kunden kennen, die Kunden spüren.

Dazu gehört ein gutes Einfühlungsvermögen. Wesentlich ist auch, als Basis ein breites Fachwissen zu haben und den Markt zu kennen. Das Allerwichtigste: Ein erfolgreicher Verkäufer ist gerne unter Menschen, geht bereitwillig auf sie zu, interessiert sich für sie.

Was gilt es bei einem Kundenbesuch zu vermeiden?

Dass man zu viel von sich erzählt. Ungeschickt wäre auch, wenn ich den Kunden mit technischen Details zudecke, die ihm keinen direkten Nutzen bringen. Alles, was mich daran hindert, den Kunden und seine Bedürfnisse wahrzunehmen, sollte ich bei einem persönlichen Gespräch weglassen.

Wie gehst du damit um, dass du beim Akquirieren auch Absagen einstecken musst?

Es gehört dazu! Nicht persönlich nehmen, weitergehen.

Als Verkäufer stehst du unter Druck und bist oft unterwegs. Wie holst du dir den Ausgleich für eine gute Work-Life-Balance?

Vor allem bei der Familie mit meiner Frau und unseren beiden Kindern. Ich bin zudem ein totaler Bewegungsmensch, bei mir läuft immer etwas. Viel Outdoorsport – Mountain-

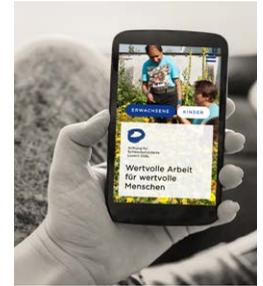


biken und Skifahren – hilft für die Balance. Dann unterrichtete ich seit über 20 Jahren dreimal pro Woche als Group-Fitness-Instruktor Kurse in Indoor Cycling und Body Pump. Zudem bin ich seit 25 Jahren am Schlagzeug der Guggenmusik Rotsee-Husaren Ebikon aktiv.



Vereinfachte Arbeitsprozesse **Mediendaten zentral verwalten**

Am Anfang stand der Neuauftritt: Online-Präsenz und Printprodukte der Stiftung für Schwerbehinderte Luzern (SSBL) wurden komplett überarbeitet. Im Laufe dieses Prozesses wurde klar, dass der Einsatz einer Mediendatenbank zahlreiche Arbeitsschritte und die Kommunikation nach aussen effizienter gestalten würde. Mit dem DAM-Modul von Pimcore konnten wir der SSBL das richtige Werkzeug in die Hand geben.

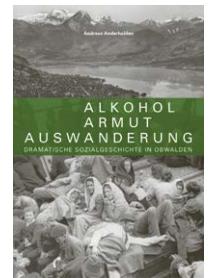


Case Study lesen:
www.bag.ch/ssbl-referenz



Neues Buch von Andreas Anderhalden **Sozialgeschichte wie ein Krimi**

Wie kam es, dass sich zahlreiche Obwaldner im 19. Jahrhundert auf waghalsige Überseemanöver einliessen und in Alaska als Goldsucher oder in Kalifornien als Knechte auf Farmen eine neue Existenz aufbauen wollten? Und was hat das alles mit dem Alkohol zu tun? Sie erfahren es im spannenden Werk von Andreas Anderhalden.



Buch näher kennenlernen:
www.bag.ch/anderhalden



SEO kompakt erklärt **Podestplatz im Google-Ranking**

Unsere Online-Marketing-Fachfrau Petra Joller hat einen rundum gelungenen Blogbeitrag zum Thema Suchmaschinenoptimierung verfasst. Besonders praktisch: die Übersicht über die zehn relevantesten Kriterien für eine gute Platzierung auf der Ergebnisliste von Google und Co. Ausserdem erfahren Sie, was es braucht, wenn Sie selbst SEO machen wollen. Und wann Unterstützung sinnvoll ist.



Blogbeitrag erkunden:
www.bag.ch/seo-blog

Brunner Medien AG
Arsenalstrasse 24
CH-6011 Kriens
T +41 41 318 34 34
info@bag.ch • www.bag.ch

Auflage: 2500 Ex.
Gestaltung: Melanie Gerber
Titelbild: Melanie Gerber
Papier: Olin Regular high white 200g/m²
Druck: Brunner Medien AG



ClimatePartner.com/102311904-1003

