

**Hatten Sie als Kind einen Traumberuf?**

Ja, Fussballprofi. Nicht verwunderlich in Basel, auch wenn es damals in der Schweiz noch kaum Berufsspieler gab. Der Peruaner Teófilo Cubillas war 1973 der erste.

**Was würden Sie anders machen, wenn Sie nochmals neu beginnen könnten?**

Früher konsequent mit Sport beginnen, nie mehr zu rauchen anfangen.

**Wie wurden Sie von Ihren Lehrern eingeschätzt?**

Rebellisch und unangepasst. Meine Noten waren für einen Hinauswurf aber zu gut. In einem Schullager prügelte ich mich sogar mit einem Mitschüler - 1978 nach dem Fussball-WM-Final Argentinien - Holland. Eine Narbe ist als Erinnerung geblieben.

**Auf welche ausserschulische Leistung in Ihrer Jugend sind Sie noch heute stolz?**

Auf das Bestehen der Fahrprüfung auf Anhieb. Die war für mich schlimmer als die Matura oder das Staatsexamen. Und natürlich das erste Date, welches mit einem Fiasko endete...

**Ist die Managementausbildung auf der Höhe der Zeit?**

Nicht durchwegs. Erstens helfen auch höhere Führungsschulen nicht zwingend gegen den Stress der kontinuierlichen Beschleunigung der Kommunikation - die Manie der ständigen Erreichbarkeit - und der Informations- und Reizüberflutung. Zweitens, und dies ist noch wichtiger: Genauso wenig wie die Universität Gewähr dafür bieten kann, dass ein angehender Arzt auch menschliche Grösse entwickelt, garantiert die Business School die Führungspersönlichkeit mit Augenmass und Anstand: Lohn- und Bonus-Exzesse haben Politik, Wirtschaft und Gesellschaft voneinander entfremdet.



Marco Caimi in seiner Arztpraxis in Basel.

ADRIAN BAER / NZZ

## «Wann haben wir noch einen Feierabend im klassischen Sinn?»

33 Fragen an Marco Caimi, Gründer Äquilibris Rehab und Seminare AG

### Inhalt

**Arbeitswelt Statistik** 8

Je grösser die Datenflut, desto kleiner die Gewissheiten. Statistik soll helfen.

**Berufswelt der Technik** 7

Die Seidenspinner von Gersau

**Unternehmensleitung, GL** 4

**Finanzen** 4

**Banken, Versicherungen** 4

**Consulting, Recht** 5

**Soziales, Pädagogik** 6, 8

**Informatik, Telekom** 6

**Ingenieurwesen, Technik** 7

**Marketing, Verkauf** 8

**Stellengesuche** 8

**Anzeigenverkauf**

Tel. 044 258 16 98, Fax 044 258 13 70

anzeigen@nzzmedia.ch

**Stellenmarkt** www.jobs.nzz.ch

**Wo würden Sie in der Führungsschulung andere Akzente setzen?**

Ich halte mich ganz konservativ an Peter F. Drucker: «Es sind die Menschen, die Menschen, die Menschen...» Dazu gehört die Erkenntnis, dass Menschen auch als Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter nicht nur intellektuell, sondern auch körperlich fit sein sollen.

**Fortsetzung Seite e 3**

haug & partner

wealth management

«sportlich – parkettsicher»

haug&partner sind unabhängige Vermögensverwalter (Mitglied VSV) und ausschliesslich ihren Kunden verpflichtet.

- Können Sie sich das leisten: Zeit, Vertrauen und Gefühle?
- Gehen Sie immer gleich vor: bei jedem Bedürfnis anders?
- Streben Sie stets nach mehr: das Wenigste, was Sie für Ihre Kunden tun können?
- Können Sie auch mal nichts tun: dafür Ihre Partner?
- Wohlstand bedeutet für Sie nicht nur Geld: Sie betreuen mehr als das Vermögen Ihrer Kunden!

- Sie (m/w) denken und handeln unternehmerisch
- Sie sind «sportlich», «parkettsicher», «Teampayer» und leistungsorientiert: stets motiviert zu neuen Herausforderungen
- Sie sind eloquent in Deutsch und Englisch plus
- Sie bringen versteuerte Kundenvermögen von CHF 50 Mio. plus
- Sie sind aus Berufung «Privat-Banker»; 45–50 Jahre alt

«Wer aufhört zu rudern, hört auf gut zu sein.»

Bewerben Sie sich bei haug@haugpartner.ch oder Kurt Haug, haug&partner ag, Bellerivestrasse 18, Postfach, CH-8034 Zürich. Diskretion: eine Selbstverständlichkeit. www.haugpartner.ch

Im → Quervergleich  
→ am Markt

### Leiter Verkauf (m/w) Mitglied der Geschäftsleitung

**Holz ist nicht gleich Holz. Jedes Holz hat seine Besonderheiten und spezifischen Eigenschaften. Faszination und Begeisterung für Holz sind für diese Aufgabe Voraussetzung. Fast noch wichtiger aber ist Ihr Wunsch Verantwortung zu übernehmen und zusammen mit Ihrem Team die Zukunft zu gestalten.**

Unsere Auftraggeberin ist ein grundsolides, erfolgreiches Familienunternehmen im Holzhandel mit Sitz im Grossraum Zürich. Die langjährige Erfahrung im Bereich Massivholz, die konsequente Ausrichtung der Dienstleistungen auf die Kundenbedürfnisse sowie massgeschneiderte Lösungen zeichnen die Unternehmung aus. Im Zusammenhang mit der strategischen Weiterentwicklung der Unternehmung sind wir beauftragt, für die neu geschaffene Position Sie als

**Leiter Verkauf (m/w)  
und Mitglied der Geschäftsleitung**

zu finden. «Ein Team ist mehr als die Summe seiner Mitglieder»: Ihre Aufgabe ist es, die Mitarbeitenden im operativen Tagesgeschäft zu unterstützen, Strukturen und Abläufe zu analysieren, zu optimieren und gemeinsam mit dem Team bestmögliche Resultate zu erzielen. Sie selber betreuen Key-Accounts, erkennen Kundenbedürfnisse und Marktentwicklungen und helfen als Mitglied der Geschäftsleitung aktiv mit, die Weichen richtig zu stellen.

Für diese Position stellen wir uns idealerweise einen unternehmerisch denkenden Zimmermann mit Weiterbildung zum Holzbauingenieur (HF/FH) vor. Sie verfügen über ausgewiesene Führungs- und Verkaufserfahrung und hegen den Wunsch Ihre Macherqualitäten unter Beweis zu stellen. Wenn Sie verändern und Engagement die Entwicklung einer Unternehmung prägen wollen, dann treffen Sie hier auf ideale Voraussetzungen: dieser Betrieb bietet viel Gestaltungsfreiraum und attraktive Perspektiven.

Fühlen Sie sich angesprochen? Wir freuen uns auf Ihre 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





# «... einen Feierabend im klassischen Sinn?»

Fortsetzung von Seite e 1

**Wer hat Sie am meisten gefördert?**

Das ist einfach: bis zur Matura meine Eltern, danach ich mich selbst.

**Welche Person ist für Sie ein berufliches Vorbild?**

Ich sehe auch Politik als Beruf, darum: Nelson Mandela. Aber nicht nur beruflich, sondern auch menschlich.

## «Lohn- und Bonus-Exzesse haben Politik, Wirtschaft und Gesellschaft voneinander entfremdet.»

Wer nach 27 Jahren politischer Gefangenschaft entlassen wird und die Hand zur Versöhnung ausstreckt, ist politisch und menschlich mehr als nur ein Vorbild. Mandela ist ein Held. Auf Robben Island holte er sich übrigens eine Augen- und eine Lungenerkrankung, die ihm heute noch zu schaffen machen.

**Welches sind für Sie die wichtigsten Tugenden eines Vorgesetzten?**

Nur zwei, die für jeden Vorgesetzten gelten: Authentizität und Passion. Wasser predigen und dieses auch trinken (es kann aber auch Wein sein...). Wer selber ein Feu sacré oder ganz allgemein etwas Feuer hat, erkrankt viel seltener an einem Burnout. Alle anderen Tugenden sind individuell und branchenabhängig.

**Welche Eigenschaften Ihrer Mitarbeitenden sind für Sie besonders wertvoll?**

Sicher die Kreativität, das Entwickeln von Ideen, Dienstleistungsorientierung, sichtbarer Spass an der Arbeit, Loyalität.

**Was bringen Frauenquoten?**

Quoten bringen gar nichts, ob bei uns als Frauenquoten oder in meinem Lieblingsland Südafrika Quoten für Schwarze, Farbige, Inder, Weisse. Quoten sind entweder sexistisch oder rassistisch, sie verneinen den Menschen, seinen Charakter, seine Ausbildung, seinen Werdegang und reduzieren uns auf die Geschlechtsmerkmale oder die Hautfarbe.

**Haben sich Ihre Führungsprinzipien im Lauf der Zeit verändert?**

Einerseits bin ich altersmilder geworden, andererseits auch konsequenter. Es gibt Dinge, die ich nicht mehr diskutiere, die früher aber drei Meetings beansprucht hätten.

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

Dem ist zuzustimmen. Für die Hektik ist aber nicht nur die Berufswelt verantwortlich. Das Rollenverständnis hat sich gewandelt, Erziehungsprinzipien, Schule und die Kommunikationstechnologie. Wann haben wir denn heute wirklich noch einen Feierabend im klassischen Sinn?

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

Bereits heute wird in der Behandlung unserer Patienten und der Schulung unserer Firmenkunden Eigenverantwortung grossgeschrieben. Wir hoffen, dass wir eine diesbezügliche Lernresistenz in Zukunft noch verbessern können – bei Patienten, Personalverantwortlichen und Geschäftsleitungen. Dafür investieren wir zusammen mit unseren Sponsoren auch in Kongresse und Foren wie etwa das Swiss Economic Health Forum (seh.f.ch)

**Wie spüren Sie die gegenwärtige Wirtschaftslage?**

Wir verlieren zu viel Zeit mit der Beurteilung der Wirtschaftslage anstatt mit Innovation. Dies führt zu fol-

gendem Wahnsinn: Geht es uns gut, müssen wir für schlechte Zeiten sparen. Läuft es schlecht, müssen wir sparen, bis es wieder besser wird.

**Worüber haben Sie zuletzt gestritten?**

Nicht der Rede wert.

**Was bedeutet Ihnen Geld?**

Geld ist einerseits eine Form gedruckter Freiheit und andererseits wie Mist: Es bringt nur etwas, wenn es auf dem Felde liegt. Gerade meine Nachkriegsgeneration spart zu viel und investiert zu wenig. Vielleicht ist die Nachfolgeneration darum ausgabenfreudiger und hoch verschuldet – quasi als Gegenreaktion.

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

Global sehe ich mich eher in der Grösse einer Amöbe, die versucht, hier täglich im jeweiligen Umfeld mindestens etwas Gutes zu tun – direkt in meiner Umgebung. Meine menschlichen Netzwerke sind wichtig für mich. Was die Social Media angeht: Ich nutze Twitter.

**Serviceklubs?**

Die tun sicher viel Gutes. Ich bin dafür aber zu sehr Individualist.

**Hören Sie auf Ratschläge aus Ihrem privaten Umfeld?**

Aber sicher, allerdings nur auf Ratschläge weniger, denn auch Ratschläge können Schläge sein.

**Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl?**

Oft noch zu wenig, aber ich arbeite daran.

**Wo waren Sie jüngst in den Ferien?**

In Südafrika.

**Wie gut kochen Sie?**

Folgende Restaurants würde ich empfehlen... Nein, ich kann kulinarisch durchaus überleben, sogar zu

Hause. Aber mich als Koch zu bezeichnen, ginge doch etwas zu weit.

**Olympische Spiele, grosse Fussballturniere – besondere Tage für Sie?**

Absolut. Bei den Olympischen Spielen eher die Sommerspiele (Leichtathletik, Schwimmen, Triathlon). Bei den grossen Fussballturnieren passe ich schon auch einmal meine Agenda an den Spielplan an, übrigens auch bei den internationalen FCB-Spielen – sorry, Bern und Zürich...

**Was bringt Ihnen wirklich Erholung?**

Körperliche Aktivität (Laufen bis hin zum Marathon, Yoga, Krafttraining), Lesen, Schreiben, Filme, gute Gespräche, gepaart mit gutem Essen und entsprechendem Wein, all dies würde ich auch als Hobbys bezeichnen, insbesondere das Romanschreiben. Sergi Guardiola, mein Kriminalkommissär, ist mittlerweile ein vertrauter Begleiter von mir geworden.

### Zur Person

**Marco Caimi**, 51. Dr. med., Reha-Arzt und Präventivmediziner, war 1994 zusammen mit Peter d'Aujourd'hui, Werbefachmann mit Spezialisierung auf Pharmaprodukte, Gründer der Firma Äquilibris Seminare als einfache Gesellschaft in Basel. Zunächst lebte man insbesondere von öffentlichen Seminaren. Seit der Umwandlung in eine AG im Jahr 2000 traten vermehrt Firmenmandate mit dem Fokus auf der innerbetrieblichen Gesundheitsförderung in den Vordergrund. Marco Caimi fungiert seit 2000 als Verwaltungsratspräsident. Beschäftigt werden fünf ständige Mitarbeiter und dazu weitere im Mandat. Der Jahresumsatz liegt bei 1,4 Millionen Franken. Die Firma ist im Weiteren als ärztliches nichtinvasives Kompetenzzentrum für den Bewegungsapparat, insbesondere die Wirbelsäule, tätig. Caimi, Vater zweier erwachsener Kinder, arbeitet neben seiner Tätigkeit bei Äquilibris als selbständig praktizierender Arzt. Ausserdem publiziert er Fachbücher. Zu seinen Hobbys gehört das Verfassen von Romanen; der dritte erscheint im November.

**Worüber können Sie sich ärgern?**

Über Unzuverlässigkeit und Schmarrotzertum. Die wenigsten leben nach dem Prinzip des «zuerst säen, dann ernten». Das hat nichts mit Religiosität zu tun, sondern mit Anstand.

**Aus welchem Misserfolg haben Sie besonders viel gelernt?**

Aus meiner letzten Ehe. Zu dieser Institution, zumindest in ihrer klassischen Form, gibt es übrigens auch Statistiken: Es muss zwingend immer eine Frau und ein Mann sein. In Basel-Stadt scheitern 62 Prozent der Ehen, von den übrigen gehen zwei Drittel der Ehepartner gelegentlich oder regelmässig fremd.

**Auf welchem Gebiet haben Sie sich zuletzt weitergebildet?**

Betriebliche Gesundheitsförderung, Burnout-Prophylaxe, Psychologie.

**Welchem Satz misstrauen Sie besonders?**

«Die Mitarbeiter sind unser wichtigstes Kapital» – möglichst noch auf Hochglanzpapier gedruckt.

**Was missfällt Ihnen als Staatsbürger?**

Diese zunehmend falsch verstandene Demutshaltung unserer Landesregierung gegenüber der EU und vor allem gegenüber den USA. Beispiel: Wie können wir uns dauernd vor einem Staat verneigen, der seit 2001 Hunderte von Menschen festhält, die noch nie ein Gericht gesehen haben, uns aber dauernd mit Sammelklagen droht, oder der 2003 mit einer selbsternannten (und manipulierten) Koalition der Willigen die ganze Welt nachhaltig betrogen und belogen hat?

**Sind Sie zuversichtlich für die Schweiz?**

Wenn wir wieder mehr politisches Selbstbewusstsein entwickeln und einem EU-Beitritt widerstehen können: sehr!

Interview: met.

Switzerland Tourism.



Switzerland Tourism (www.MySwitzerland.com) is the marketing organization for the national and international promotion of Switzerland as a vacation, travel and convention destination. Each day, the 240 employees at our Zurich headquarters and in 26 countries around the world use innovative and unconventional means to market Switzerland as an attractive destination. For our branch in Dubai we are looking for an entrepreneurial and enthusiastic professional as

## Director GCC

Spread «a passion for Switzerland» throughout GCC!

In close cooperation with the management team at our headquarters in Zurich, you will take on overall responsibility for the development of one of our fastest growing markets. This includes efficient sales and marketing duties, the marketing concept and the annual and medium-term planning, public relations, marketing development of key accounts and the media as well as the organization of tourism events. You will manage the operations on the GCC market, with a focus on the core markets of Saudi Arabia and the United Arab Emirates and increasingly Kuwait and Qatar. You will implement, coordinate and execute the goals and marketing strategy. You will be responsible for the budget and controlling process and the various marketing projects and you will con-

tinuously expand the contact network and distribution outlets. You will motivate your team of currently 2 full time employees to achieve outstanding performances. Your entrepreneurial experience and your passion for Switzerland will help you to promote Switzerland as an ideal platform for leisure and business. This challenging, exponent and varied position demands a high degree of professionalism and a decisive, integrative, passionate and winning personality with a great sense of responsibility. We expect a degree in marketing and/or sales with several years of business experience, preferably in the tourism industry. Furthermore, you bring along an excellent grasp of new communication channels. With relevant experience in a similar role, you have proved your

extensive leadership qualities, your creativeness, your sales and consultancy talent as well as your excellent social and communicative competence. Thanks to your high motivation, your excellent sales and negotiation skills and your personality, you will pass on «your passion for Switzerland». Your native language is German, French or Italian, with excellent command of English. Arabic would be an asset. As a Swiss citizen with great enthusiasm for Switzerland, you will feel comfortable in representing Switzerland Tourism in front of large audiences. You will enjoy a varied and wide-ranging field of work in Dubai with a qualified, motivated and business oriented team of professionals. Are you motivated for this challenge?

We thank you for applying via [www.mercuriurval.ch](http://www.mercuriurval.ch). If you send your application at [luzern.ch@mercuriurval.com](mailto:luzern.ch@mercuriurval.com) please quote the reference **CH-MULU-003972/153**. For further information please call **+41 41 228 80 90**. Mercuri Urval has offices in Zurich, Nyon, Basel, Bern and Lucerne as well as more than 70 branches worldwide.

Board & Executive

**Mercuri Urval**

30 years in Switzerland

Die Strafverfolgung Erwachsene (SVE) ist ein Bereich der Direktion der Justiz und des Innern (JI). Sie besteht aus der Oberstaatsanwaltschaft sowie fünf Allgemeinen und vier Besonderen Staatsanwaltschaften mit insgesamt rund 400 Mitarbeitenden; damit ist die SVE die grösste kantonale Strafverfolgungsbehörde der Schweiz.

Infoolge Pensionierung des aktuellen Stelleninhabers suchen wir per 1. März 2014 oder nach Vereinbarung eine/n

### Leitende/n Oberstaatsanwalt/anwältin

Als Leitende/r Oberstaatsanwalt/anwältin unterstehen Sie der Aufsicht des Direktionsvorstehers. Sie sind für die Führung der gesamten SVE zuständig und tragen die fachliche, personelle und finanzielle Gesamtverantwortung. Gemeinsam mit Ihrem Leitungsteam gestalten Sie die Rahmenbedingungen und entwickeln so die SVE kontinuierlich weiter. Sie arbeiten mit der JI sowie mit weiteren Partnern innerhalb und ausserhalb der Verwaltung zusammen und vertreten die Interessen der Strafverfolgung des Kantons gegenüber der Öffentlichkeit.

Nähere Informationen finden Sie unter [www.zh.ch/jobs](http://www.zh.ch/jobs)



**Kanton Zürich  
Direktion der Justiz und des Innern**