



Stefan Schürpf-Rivas, 11. November 1964

"...im multi-kulturellen Team zum Erfolg...!" lautet eines meiner Credos. Denn obwohl ich den Grossteil meiner Jugend im ländlichen Kanton Schwyz verbracht habe, wurde schon früh mein Interesse an fremden Kulturen geweckt. Dank eines beruflichen Auslandsaufenthaltes meiner Eltern habe ich in New York das erste Mal die Schulbank gedrückt. Und gleich nach der Matura ging ich nach Málaga, wo in einer Familie gelebt und in einer Tagesschule Spanisch gelernt habe; mit dem Fernziel, einmal nach Lateinamerika zu reisen. Diese Idee konnte ich dann auch schon viel früher als geplant umsetzen,

indem ich noch vor meinem Studienabschluss für die Toni SA einen einjährigen Projekteinsatz in Guayaquil (Ecuador) realisieren konnte. Diese Zeit war prägend, sodass ich später verschiedene Reisen nach Lateinamerika unternommen und auf einer dieser Reisen auch meine Frau kennen gelernt habe. Wir sind seit über 12 Jahren glücklich verheiratet und haben eine 3-jährige Tochter.

Die Erfahrung im Umgang mit anderen Kulturen war dann auch ein grosser Vorteil für meine berufliche Tätigkeit nach dem Studium zum Lebensmittel-Ingenieur. Vorerst war ich Product Manager bei Lusso-Eldorado (Unilever Schweiz) und verantwortlich für Marken wie Carte d'Or® und Ranieri®. Danach hatte ich in einer Stabsabteilung der Unilever die Gelegenheit, in verschiedenen inter-disziplinären und multi-kulturellen Teams Produktkonzepte für internationale Gastronomie-Ketten wie Pizza Hut oder Compass Group zu entwickeln. Dabei habe ich nicht nur den Food Service und B2B Markt kennen gelernt, sondern auch erfahren, wie wichtig Teams für die erfolgreiche Umsetzung von Business Zielen sind: Jeder einzelne soll im Team seine Fähigkeiten und Talente entwickeln, aber man muss auch die Balance finden zwischen persönlichem Erfolgsstreben und Integration. So erwarte ich auch von meinen Mitarbeitern und Kollegen das Selbe, für was ich gegenüber meinen Vorgesetzten stehe: Ein hohes Mass an Initiative und Eigenverantwortung. Entsprechend verstehe ich mich eher als Coach denn als autoritärer Führer.

Bevor ich dann im 2002 ein Nachdiplomstudium in Unternehmensführung (NDS UF) begonnen habe, war ich während 5 Jahren bei Effems / Masterfoods (Mars, Inc.) im Verkauf tätig. Als Key Account Manager kenne und verstehe ich heute die Netzwerke in der Schweizer Handelslandschaft und habe gelernt, aus der Optik der Kunden bzw. des Konsumenten zu denken; ...und dass es im hart umkämpften Konsumgütermarkt oft gescheiter ist, sich in Business-Allianzen zusammen zu schliessen um Kundennutzen zu generieren.

Das NDS war für mich dann einerseits eine Standortbestimmung. Andererseits konnte ich mein Ingenieurwissen, das ich in den vorgängigen 10 Jahren mit praktischen Erfahrungen in verschiedenen Umfeldern ergänzt habe, mit einem formalen BWL-Modul bereichern. So war auch der Wiedereinstieg ins Berufsleben einfach. Bei der Firma HUG AG (www.hug-luzern.ch) - einem Inhaber-geführten KMU der produ-

zierenden Backwarenindustrie - habe im 2003 die Chance wahrgenommen, als Leiter Marketing, Verkauf & Export und Mitglied der Geschäftsleitung, die Theorien der Unternehmensführung auf dem Parkett der KMU-Praxis anzuwenden und umzusetzen. Dabei konnte ich auch viele professionelle Elemente und Beziehungen aus meiner Konzern-Erfahrung in den KUM-Bereich übersetzen.

Durch eine der oben erwähnten Business-Allianzen bin ich dann auch in Kontakt mit der Firma Bel Suisse SA gekommen. Mit gemeinsamen Cross-Promotions und Konsumentendegustationen unter den komplementären Marken Cantadou® (für Bel) und DarVida® (für Hug) konnten wir dem grössten Schweizerischen Handelspartner Coop mit einer neue Optik von Category Management beweisen, was Mehrwert aus Konsumentensicht bedeuten kann.

Der Kontakt zu Bel Suisse SA hat mich dann auch zu einem „Seitenwechsel“ bewogen: So vertrete ich seit 2006 als geschäftsführender Direktor - zusammen mit meinem kleinen, agilen Team - die Marken Babybel®, La Vache qui rit®, Kiri® oder eben Cantadou® des französischen Konzerns in der Schweiz (www.bel-group.com).

Parallel zu meinem beruflichen Werdegang war ich bis Ende 2003 Reserve Offizier der Schweizer Luftwaffe. Ich habe dabei während fast 2 Jahrzehnten verschiedene militärische Ränge bekleidet und diverse Funktionen ausüben können. Die sozio-politischen Veränderungen während dieser Zeit haben den „Spagat“ zwischen Militär - Beruf - Familie zu einer zusätzlichen Herausforderung gemacht, die ich aber nicht hätte missen wollen. Der hohe Grad an Professionalität und die bedingungslose Kameradschaft in unserer Miliz Luftwaffe sind für mich die stärksten Erinnerungen an diese Zeit.

Und was mache ich um in meiner Freizeit neue Energien zu schöpfen? Neben dem gemeinsamen Kochen geniesse ich mit meiner Familie die Natur und suche als Segelflieger den Einklang und die Herausforderung mit den Naturelementen wie Thermik und Wetterwechsel.

Baar im Herbst 2006



Komplette Unterlagen zu meiner Ausbildung und meinem beruflichen Werdegang (Curriculum Vitae, Diplome, Arbeitszeugnisse) befinden sich auf:

www.schuerpf.li/cvstefan/

Gegen ein E-Mail an stefan@schuerpf.li erhalten Sie Zugang mit Username/Passwort.