

# Den Austausch genutzt

**Gabriela Bachmann** Gerade schloss sie den EMBA an der HSLU Wirtschaft ab und ist seit letztem Sommer CFO beim Kaffeemaschinenhersteller Thermoplan.

MIRJAM OERTLI

Vor allem an Wochenenden joggt sie manchmal frühmorgens auf die Fräkmüntegg. «Das ist unglaublich friedlich, gerade an so einem schönen Sommermorgen», sagt Gabriela Bachmann. Die Steigung? Kein Problem. «Ich laufe automatisch langsamer. So habe ich Zeit, die Berge zu geniessen.» An die tausend Höhenmeter trennen ihren Wohnort Kriens von der «Fräki». Doch die 33-jährige Luzernerin legt sie entspannt zurück.

Entspannt scheint auch die Art, wie sie auf ihren Berufsweg blickt. Von einem «Karriereschritt» jedenfalls mag sie nicht sprechen, wenn es um ihren Einstieg als CFO beim Kaffeemaschinenhersteller Thermoplan geht. «Mir gefällt schon das Wort «Karriere» nicht. Ich will einfach eine Aufgabe, die mir Freude bereitet und zu der ich etwas beisteuern kann.»

## Schon immer ein Zahlenmensch

Eine solche Aufgabe hat Bachmann bei Thermoplan gefunden. Neben dem Accounting ist sie im Familienunternehmen mit Sitz in Weggis LU auch für HR und Nachhaltigkeit verantwortlich. Als eine von fünf Bereichsleitenden ist sie CEO Adrian Steiner direkt unterstellt.

Doch Titel sind ihre Sache nicht. Auch dass sie diesen März eines prestigeträchtige Weiterbildung abschloss, hatte rein inhaltliche Gründe: «Ich war auf der Suche nach etwas Umfassendem, das auch Führungs-

und Strategiethemata praxisnah abdeckt.» Diese Kriterien führten zum Entscheid für einen Executive MBA (EMBA) an der HSLU Wirtschaft. Theoretisches Rüstzeug, das Wissen über Modelle etwa, erarbeitete sie sich bereits während ihres Wirtschaftstudiums an der Uni Bern.

Auch die Finanzthemen im EMBA waren eher eine Wiederholung. Schon seit ihrer Schulzeit sei sie ein Zahlenmensch gewesen: «Ich hatte immer gern Mathematik. Man muss nichts auswendig lernen, nur verstehen. Das fiel mir stets leicht.»

## Eintauchen ins Praktische

Doch nun wollte sie ins Praktische eintauchen, daher auch die Wahl einer Fachhochschul-Weiterbildung. «Im Rahmen des EMBA spielten wir unzählige Fallstu-

## Sie wollte ins Praktische eintauchen, daher auch die Wahl einer Fachhochschul-Weiterbildung.

dien durch. Auch übten wir beispielsweise Verhandlungstaktiken mit ausführlichen Rollenspielen. Das war extrem wertvoll.»

Ein Glück, findet sie rückblickend, dass fast das ganze erste Weiterbildungsjahr noch im Präsenzunterricht stattfand. Erst dann kamen Lockdown und lange Tage vor dem Bildschirm. Vom Erfahrungsaustausch, gerade im ersten Jahr vor Ort, habe sie am meisten profitiert. Und vom Netzwerk. Die Chance, sich bei Thermoplan für die CFO-Stelle vorzustellen, ergab sich, weil der Verkaufsleiter des Unternehmens in ihrer Klasse war.

## Bekannte Kundschaft

Letzten August gab Bachmann in Weggis ihren Einstand. Inzwischen ist ihr Koffeinlevel wieder auf Normalniveau gesun-

ken. «Natürlich testete ich mich anfänglich durch alle Kaffeeveränderungen.» Während dreier Monate konnte sie sich im Büro einarbeiten, bevor es im Herbst ins Homeoffice ging. Parallel dazu schrieb sie ihre Abschlussarbeit. Dies sei nur möglich gewesen, weil Thermoplan die Auftraggeberin war. Das Thema: eine Marktanalyse für «Cold Brew», eine Kaffeemaschine, die auf Knopfdruck kalten Kaffee produziert.

Auch heute noch arbeitet sie an vier von fünf Tagen zu Hause. Die Zwischentöne und den informellen Austausch vermisse sie schon. An diesen Tagen könne sie zudem ihren Kaffeebedarf – morgens Cappuccino mit Milchschaum, tagsüber Espresso – nicht mit einer Thermoplan-Maschine decken. «Wollte ich eines unserer Geräte in meiner Küche haben, müsste ich anbauen», sagt sie und lacht. Das Unternehmen produziert nur für den B2B-Markt. Sein bekanntester Kunde: Starbucks. In jeder Filiale weltweit stehen Kaffeemaschinen aus Weggis. «Ein schönes Gefühl, das auch mit Stolz verbunden ist.»

## Gespräche über Kaffee und Weggis

Ihr Schritt zu Thermoplan stimmt Bachmann heute noch froh: «Ich bin dankbar für diese Chance und würde nicht zurückwollen.»

Die vielseitigen Herausforderungen seien inspirierend, ebenso wie der Kontakt zu unterschiedlichsten Berufsgruppen und das Identifikationspotenzial des Produktes. «Fragt mich heute jemand nach meinem Job, kommt sofort ein Gespräch in Gang, ob über Kaffee, Weggis oder Starbucks.»

Doch nun muss sie weiter, die nächste Aufgabe steht an. Sie will sich auf die Erarbeitung der neuen Strategie vorbereiten. Das Tempo im Unternehmen sei beachtlich. «Ich mag es, wenn es vorwärtsgeht.» Mithalten scheint ihr, die morgens entspannt aufwärts joggt, leichtzufallen.



Gabriela Bachmann (33)

**Name:** Gabriela Bachmann

**Funktion:** Chief Financial Officer, Thermoplan

**Geboren:** Juli 1987

**Zivilstand:** ledig (in Partnerschaft)

**Wohnort:** Kriens LU

**Ausbildung:** Matura, Master of Business Administration Universität Bern, dipl. Wirtschaftsprüferin Expertsuisse, Executive MBA HSLU

## Wie hat sich Corona auf das Studium ausgewirkt?

Ich bin sehr froh, dass ich während des ersten Jahres meines Executive MBA noch Präsenzunterricht hatte. Die Konzentration, die Diskussionen und der Austausch sind online schlicht nicht dasselbe. Auch das Netzwerken kam während des Unterrichts von zu Hause aus klar zu kurz. In meiner heutigen Funktion als CFO von Thermoplan vermisse ich im Homeoffice zudem vor allem das Informelle und die Zwischentöne. Dafür kann ich daheim oft konzentrierter arbeiten.