

Prägende Erfahrungen

TRAUMBERUF TECHNIK: Wolfgang Passler ist Verkaufs- und Marketingleiter bei Barbieri electronic

Seit 2004 arbeitet Wolfgang Passler bei Barbieri electronic in Brixen. Das international tätige Unternehmen erzeugt intelligente Farbmessgeräte für die Digitaldruck-Industrie. Anfänglich war Passler für das internationale Marketing zuständig. Seit 2008 hat er zudem die Funktion des internationalen Verkaufsleiters übernommen.

Das sich abzeichnende Ende der analogen Fotografie, welche bis dahin den Hauptmarkt für Barbieri electronic darstellte: Dies war bisher die größte berufliche Herausforderung für Passler.

„Wir mussten einen neuen Markt finden, in dem wir unsere Stärken ausspielen und erfolgreich sein konnten. Potenzielle Märkte wurden gesucht, analysiert und entsprechend den Stärken und Schwächen des Unternehmens evaluiert und ausgewählt. Das Ergebnis dieses Prozesses war der digitale Großformatdruck als neuer Markt für Barbieri electronic“, erzählt Passler.

Die internen technischen Abteilungen gingen nun daran, Produkte zu entwickeln, die den neuen Anforderungen entsprachen. „Durch die neuen Kundengruppen war auch das bisherige Vertriebsnetz nicht mehr geeignet, weshalb ich mich nach neuen Vertriebspartnern weltweit umsehen musste. Es galt, strategische Kontakte mit den weltweit führenden Farbmanagement-Beratern, Herstellern von Druckern und dazugehöriger Software sowie Universitäten zu knüpfen. Heute muss ich die Kundenanforderungen und Markttrends genau beobachten. So kann ich Ideen für Neuprodukte ins Unternehmen bringen“, berichtet Passler.

Stolz ist er auf die namhaften Kunden, die er zum Großteil selbst betreut: Hewlett Packard, Durst Phototechnik, Boeing, Lego, Panasonic, Kodak, Agfa, Vilero & Boch und das FBI (USA).

Der wichtigste Mitbewerber



Täglich betreut Wolfgang Passler namhafte Kunden, darunter auch das FBI in den USA.

von Barbieri electronic ist ein internationaler Großkonzern. „Deshalb ist es umso wichtiger uns zu differenzieren und Nischen zu finden, in denen wir uns als Barbieri electronic klar positionieren. Meine Rolle im Unternehmen erlaubt mir, die Zukunft mitzugestalten, und genau das ist die Herausforderung, die mich reizt“, so Passler.

Er ist überzeugt, dass es für den beruflichen Aufstieg neben Leistung und Ergebnissen auch Weiterbildung und eine fundierte Ausbildung braucht. Nach der Matura in der Fachrichtung Informatik an der Gewerbeoberschule in Bozen hat er als Assistent der Geschäftsleitung bei der Inter-cable GmbH in Bruneck zu arbeiten begonnen. „Nach der Matura hatte ich den Wunsch, endlich mein eigenes Geld zu verdienen. Dann habe ich aber gemerkt, dass eine fundierte Ausbildung wichtig ist, und der Ehrgeiz hat mich gepackt.“ Nach verschiede-

nen Kursen, unter anderem in Grafik und Design und Sprachen absolvierte er 2001 eine berufsbegleitende Ausbildung im strategi-

schon Marketing am MCI (Management Center Innsbruck). „2005 habe ich mich dann – wiederum berufsbegleitend – an der University of Leicester in England eingeschrieben, und mit einem Master of Business Administration in General Management abgeschlossen. Die berufsbegleitenden Ausbildungen ermöglichen es, die aktuellen Herausforderungen des Unternehmens im Studium einzubringen und das Gelernte sofort umzusetzen. Diesen Effekt bzw. dieses Erfolgserlebnis habe ich in der Schule vermisst“, so Passler.

An seinem Beruf gefällt ihm der Kontakt mit verschiedenen Kulturen – über den ganzen Erdball verstreut. „Diese Erfahrungen prägen mich und eröffnen mir neue Sichtweisen, nicht nur im Geschäftsleben sondern auch privat.“

Das Privatleben – auch hier braucht Wolfgang Passler Abwechslung: Gemeinsam mit seiner Lebensgefährtin ist er in den Bergen beim Wandern, Klettern, mit den Schneeschuhen oder beim Skilaufen unterwegs. Auf dem Programm stehen zudem Ausflüge ans Meer. „Ich liebe es aber auch, mit Freunden gemütliche Abende bei einem guten Glas Wein zu verbringen“, fügt Passler hinzu.

Südtiroler Wirtschaftsforum

Unter dem Motto „Risiken zu Chancen machen. Gegen den Strom zum Erfolg“ steht die 9. Auflage des Südtiroler Wirtschaftsforums, die am Freitag, 19. April 2013, im Forum in Brixen stattfindet. Die Referenten sind die erfolgreichen Unternehmerpersönlichkeiten Wolfgang Grupp (Inhaber und Geschäftsführer der Textilfirma Trigema) und Alessandro Hausbrandt (Kaffee Röster und Unternehmer), der international renommierte Finanzmarktökonom Prof. Richard Werner und der Skistar Kristian Ghedina.

Der Unternehmerverband ist auch heuer wieder – gemeinsam mit der „Südtiroler Wirtschaftszeitung“ und dem „Corriere dell'Alto Adige“ – Partner der Organisatoren: Management Center Innsbruck (MCI), Beratungsunternehmen Harrasser & Partner und Verlag Business Bestseller. Die Südtiroler Sparkasse und die Stiftung Südtiroler Sparkasse unterstützen als Hauptsponsoren die Veranstaltung.

Informationen und Anmeldungen: www.wirtschaftsforum.it.