

Mit Daniel Seitz* sprach Kathrin Ottiger

«Ich sehe mich als Pioniertyp, der etwas bewegen möchte»

Seit der Berufslehre ist Daniel Seitz in der Medizintechnik tätig und blieb der Branche auch nach dem HF-Studium treu. Der Kunststofftechnologe hält sich mit vielseitigen sportlichen Aktivitäten fit – sowohl körperlich als auch mental. Am ODEC schätzt er die professionelle Arbeit in der Bildungspolitik.

Seit mehreren Jahren sind Sie in der Medizintechnik tätig: Was fasziniert Sie an dieser Branche?

Schon während meiner Ausbildungszeit zum Kunststofftechnologen wurde ich mit der Medizintechnik konfrontiert: Ich fand es immer spannend, Technik mit medizinischen Anforderungen zu verbinden. Hinzu kommt, dass am Ende der Wertschöpfungskette ein Patient mit einem spezifischen Leiden steht, dem wir mit unserer Technologie helfen und dessen Lebensqualität wir verbessern können. Bereits in meinen frühen Berufsjahren habe ich gelernt, dass in diesem Bereich sehr spezifisches Know-how notwendig ist, um erfolgreich zu sein. Eignet man sich dieses Fachwissen an – sowohl praktisch als auch theoretisch – wirkt sich das positiv auf die eigenen Karrierechancen aus. Zu guter Letzt empfand ich es auch als angenehmer, in einer Medizintechnik-Produktion zu arbeiten – in sauberen, klimatisierten Räumen – als in den meist heissen und schmutzig-ölgigen Produktionsabteilungen.

Die Faszination für Medizin war also einer Ihrer Beweggründe: Wollten Sie nie Arzt werden?

Arzt zu werden, setzt ein Medizinstudium voraus und das war für mich als Jugendlichen nie ein Thema. Ich wollte etwas Handfestes machen – eine technische Ausbildung absolvieren. Ich habe mich deshalb gegen den akademischen Weg entschieden.

Nach neun Jahren haben Sie vor einem Jahr den Job gewechselt – weshalb?

Mein Ziel war, irgendwann in meiner Karriere in einem Medizintechnik-Unternehmen zu arbeiten, welches über eine eigene Technologie und/oder eigene Produkte verfügt. Zuvor war ich stets in Unternehmen tätig, die man klassisch als «Contract Manufacturer» bezeichnet, das heisst, dass diese Firmen eine gewisse Infrastruktur bereitstellen, um kundenspezifische Produkte zu entwickeln und zu produzieren.

Was beinhaltet Ihr neuer Job als Head

Business Development bei der Sensile Medical AG?

Die Sensile Medical AG ist ein junges und kleines Unternehmen in der Medizintechnik-Branche mit grossem Potenzial. Meine Aufgabe ist es, neue Märkte zu erschliessen, neue Kunden und Projekte zu akquirieren sowie das Potenzial für den Einsatz unserer Technologie zu identifizieren und zu bewerten. Ich begleite auch bestehende Projekte, betreue Kunden und vertiefe die Kundenbindung, entwickle Kontakte weiter und zu guter Letzt ist es auch sehr wichtig, aktiv Networking zu betreiben, um den Bekanntheitsgrad des Unternehmens zu erhöhen.

Die Sensile Medical AG ist ein KMU – früher arbeiteten Sie jeweils in Grossunternehmen: Was liegt Ihnen besser?

Grosse Unternehmen haben etablierte Prozesslandschaften und -strukturen, in welche man sich eingliedern, mit denen man sich arrangieren muss. Eine Kultur wird oftmals von «oben» diktiert und die Entscheidungswege sind lang. Dafür existieren meist interessante Ausbildungsprogramme. In kleineren Unternehmen hingegen funktioniert vieles auf Zuruf: Vorgehen werden in Teammeetings mündlich abgesprochen, Entscheidungen werden typi-

BZDietikon
BERUFSBILDUNGSZENTRUM

Höhere Fachschule Dietikon
044 745 84 84 | 8953 Dietikon | www.bzd.ch



MECHATRONIK

Engineering erleben...
Die ganze Welt
der Automatisierungstechnik.

1 Unterrichtsabend Vorkurs für den optimalen Einstieg ins Studium: ab 7. November 2013.
Späterer Einstieg möglich...

dipl. Techniker/in HF Mechatronik, Automation
Ihre berufliche Zukunft beginnt am 17. Februar 2014.

scherweise rasch getroffen, es existieren kurze Entscheidungswege und keine starren Strukturen. Die Mitarbeitende sind gefordert, Prozesse in Eigenverantwortung zu definieren und zu leben: Teamplaying ist eine wichtige Voraussetzung für jeden Mitarbeitenden. Die Unternehmenskultur in KMU wird definiert durch den Umgang sowie die Zusammenarbeit untereinander. Die beiden Arbeitswelten sind komplett unterschiedlich. Ob die einzelnen Punkte nun Vor- oder Nachteile sind, hängt im grossen Masse davon ab, was für ein Typ Mensch man ist und in was für einer Umgebung man sich wohlfühlt. Ich selbst sehe mich als Pioniertyp, der etwas bewegen, etwas Neues aufbauen möchte. Persönlich bevorzuge ich es deshalb, in eher kleinen Teams zu arbeiten.

Sie sind auch international tätig – hat es Sie nicht gänzlich ins Ausland gezogen?

Vor einigen Jahren bot mir mein damaliger Arbeitgeber die Möglichkeit, in der US-Niederlassung des Unternehmens zu arbeiten. Ich hatte mich bereits für diesen Umzug entschieden, als Veränderungen im privaten Umfeld diesen Schritt verunmöglichten. Heute würde ich maximal für eine befristete Zeit der Schweiz den Rücken kehren.

Sie sind oft unterwegs: Ist das geschäftliche Reisen für Sie mehr Lust oder Frust?

Die folgende Antwort wird typisch sein für Personen, die viel reisen: Wenn alles rund und wie geplant läuft, sicher Lust – bei Verspätungen oder anderen Reiseproblemen wird daraus allerdings schnell Frust. Allgemein ist das Reisen in den letzten Jahren viel einfacher, weniger zeitaufwändig und auch sicherer geworden. Heute nehme ich gewisse Reiseprobleme viel gelassener, was sicher auch mit dem zunehmenden Alter zu tun hat. Fakt ist: Ich reise zwar gerne, komme aber auch immer wieder gerne in die Heimat zurück.

Nach der Lehre zum Kunststofftechnologen absolvierten Sie die berufsbegleitende Technikerschule Fachrichtung Kunststoff-Technik. Was hat Sie zu diesem Schritt bewogen?

In der Weiterbildung sah ich eine Chance, mich sowohl beruflich als auch persönlich entwickeln zu können. Ganz nach dem Motto: Bildung ist der Schlüssel zu einer erfolgreichen Zukunft und zu Wohlstand. Ich wollte ausserdem der Kunststoff-Technik treu bleiben, da ich es

*** Steckbrief**

Name: Daniel Seitz
 Jahrgang: 1969
 Nationalität: Deutschland
 Wohnort: Zofingen
 ODEC-Mitglied: seit 2001

Aktuelle berufliche Tätigkeit:

Head Business Development, Sensile Medical AG

Curriculum vitae:

- ▶ seit 2012 Head Business Development, Sensile Medical AG
- ▶ 2008–2012 Leiter Sales & Marketing Division Medical, Adval Tech Management AG
- ▶ 2005–2007 Sales Manager, Teuscher Kunststoff-Technik AG (Advaltech)
- ▶ 2004–2005 Account Manager, AWM Mold Tech AG (Advaltech)
- ▶ 2000–2004 Account Manager Medizinaltechnik, Gerresheimer – Wilden AG
- ▶ 1999–2000 Projektmanager Medizinaltechnik, Weidmann AG
- ▶ 1995–1999 Projektmanager Medizinaltechnik, Netstal Maschinen AG
- ▶ 1992–1996 Technikerschule Fachrichtung Kunststoff-Technik
- ▶ 1987–1991 Lehre Kunststofftechnologie



damals wie auch heute sehr spannend finde, mit diesem enorm vielseitigen Werkstoff zu arbeiten.

Was hat Ihnen die HF gebracht? Hat sich in Ihrer Arbeit nach dem Abschluss etwas geändert?

Wie leider oftmals im Arbeitsleben, zahlt sich eine Aus- oder Weiterbildung nicht sofort aus, sondern erst nach einem Stellenwechsel. Bei mir zumindest war dies der Fall. Mit dem «Titel im Sack» boten sich mir berufliche Perspektiven, die ohne Studium wohl nicht möglich gewesen wären. Daher war die HF sicher die Zeit, in welcher ich die Weichen für meine heutige Position gestellt habe. Die sieben Semester waren aber nicht nur beruflich, sondern auch persönlich wertvoll: Ich war damals ein junger, motivierter Berufsmann mit grossem Wissenshunger, der seinen eigenen Horizont erweitern wollte.

Wenn Sie heute den 23-jährigen Daniel Seitz beraten müssten: Würden Sie ihm dasselbe Studium empfehlen – oder allenfalls eine andere Fachrichtung?

Ich würde ihm als erstes ein technisches Studium empfehlen und danach – mit nicht allzu grossem Abstand – ein Nachdiplomstudium in Wirtschaft. Lernen ist Übungssache und man gerät leider sehr schnell aus der Übung.

Haben Sie ein Nachdiplomstudium gemacht?

Nein und ja: Ich habe eben den richtigen Zeitpunkt verpasst, an meine Ausbildung gleich ein NDS anzuhängen. Das würde ich heute sicher anders machen.

Andererseits konnte ich bei meinen verschiedenen Arbeitgebern von internen Weiterbildungsprogrammen profitieren. Aktuell richtet sich mein Interesse mehr nach nicht-fachspezifischer Weiterbildung: Das können auch einzelne Seminare sein – tendenziell eher in Richtung ganzheitliches Management, Konfliktlösung, Kommunikation, etc.

Seit 2001 sind Sie Mitglied beim ODEC: Wie profitieren Sie vom Verband?

Beruflich profitiere ich in der aktuellen Position nicht vom ODEC. Trotzdem sind die Inhalte und Themen für mich von allgemeinem Interesse: So beispielsweise die Salärstudie oder die bildungspolitischen Diskussionen in der Schweiz. Ich lese immer den Newsletter und bin auch regelmässiger Besucher der Homepage des ODEC, auf welcher ich mich zu aktuellen Themen und/oder den ansprechenden Dienstleistungen informiere und auch von Zeit zu Zeit von ihnen Gebrauch mache. So habe ich mich letztes Jahr entschieden, meine Krankenkasse zu wechseln. Bei der Evaluation einer neuen Kasse habe ich mich unter anderem für eine Lösung interessiert, welche von einer ODEC-Partnerin angeboten wird. Nach Prüfung aller Fakten habe ich mich für dieses Angebot entschieden und bin bis dato zufrieden mit dem Preis-Leistungs-Angebot.

Was ist in Ihren Augen die Aufgabe des ODEC?

Der ODEC kümmert sich um die bildungspolitischen Interessen ehemaliger Absolventen einer Höheren Fachschule. Aus meiner Sicht erfüllt der Verband diese

Aufgabe sehr professionell, was ich sehr schätze.

Sie haben Einsitz im Registrierungskomitee des EurEta (Europäischer Verband höherer Berufe des Ingenieurwesens und der Technik): Gibt es eine Zusammenarbeit mit dem ODEC?

Der ODEC ist Träger der schweizerischen EurEta und die beiden Verbände arbeiten auf verschiedenen Ebenen eng zusammen. EurEta setzt sich zum Ziel, für die Absolventen Höherer Fachschulen – und das sind die ODEC-Mitglieder – einen international anerkannten Titel zu etablieren. Der ODEC vertritt die Interessen jener Absolventen auf nationaler Ebene. Für EurEta engagiere ich mich, da ich überzeugt bin, dass der Berufsstand und der Titel der HF-Absolventen auch international verankert werden müssen und nicht nur auf Hochschul- und/oder FH-Ebene.

Wie halten Sie es mit der Work-Life-Balance?

Ich bin kein Workaholic. Der Ausgleich

zum kopflastigen Arbeitsalltag ist mir wichtig und die entsprechenden Zeitfenster «opfern» ich nur ungern. Dass kurzfristig das Arbeitspensum erhöht werden muss, stelle ich nicht in Frage – es darf aber nicht zum Dauerzustand werden. Generell setze ich Arbeitsqualität über Arbeitsquantität.

Wie sieht ein typischer Arbeitstag von Daniel Seitz aus?

Typischerweise startet mein Tag um sechs Uhr mit der Raubtierfütterung (Katzen). Auf einen «Zmorge» verzichte ich unter der Woche zu Gunsten eines Znünis im Büro, wo ich so gegen halb acht eintröffe. Dort erwartet mich viel Computerarbeit und daneben diverse interne Besprechungen zu Projekten oder zum Management, Kundenbesuche im Haus oder extern, Telefonkonferenzen, Reisen etc. Sicher an drei Abenden in der Woche bin ich an oder auf Sportplätzen anzutreffen. An schönen Sommerabenden liegt auch mal eine Motorrad-Ausfahrt drin – alleine oder mit meiner Lebenspartnerin.

Was gibt Ihnen der Sport?

Eine gute physische Verfassung stärkt den Geist und da meine berufliche Tätigkeit sehr kopflastig ist, genieße ich es, regelmässig Sport zu treiben. Dies nicht nur aufgrund der Freude an Bewegung, Spiel, Wettkampf und Kameradschaft, sondern auch, um meinen Körper fit zu halten und eben auch mental leistungsfähig zu sein und zu bleiben. Kommt hinzu – und da wird mir niemand widersprechen der selbst sportlich aktiv ist: Nach einer Trainingseinheit fühle ich mich erfrischt und habe ein gutes Körpergefühl, welches ich auf keinen Fall missen möchte.

Wo sehen Sie sich in zehn Jahren?

Ich sehe mich in einem Unternehmen, dass es aus den Kinderschuhen geschafft und sich im Medical-Device-Markt etabliert hat. Ich wünsche mir, dass ich gesund bin und noch immer interessiert an Mensch, Umwelt, Kultur, Technik und Sport.

Das Interview wurde schriftlich geführt

Kalaidos Fachhochschule Schweiz
Die Hochschule für Berufstätige.

phw
PRIVATE HOCHSCHULE
WIRTSCHAFT PHW BERN
Teil der Kalaidos Fachhochschule

Entscheiden Sie sich für ein flexibles und praxisnahes Fachhochschulstudium!

Up-grade für HF Absolventen (Passerelle) zum BSc FH

Nächster Studienbeginn: 14. April 2014

Executive Master of Business Administration FH
Master of Advanced Studies FH in Unternehmensführung, Dienstleistungsmanagement, Umweltmanagement, Unternehmenskommunikation u.v.m.

Nächste Studienbeginne: 8. April 2014 | 11. April 2014

Alle Semester im Masterstudium können stufenweise als CAS absolviert werden.

Informationsveranstaltungen:

Mittwoch, 15. Januar 2014, 18 Uhr

Mittwoch, 19. Februar 2014, 18 Uhr

Montag, 17. März 2014, 18 Uhr

Private Hochschule Wirtschaft PHW Bern

Max-Daetwyler-Platz 1, 3014 Bern, direkt bei der S-Bahn-Station Wankdorf
Telefon 031 537 35 35, E-Mail info@phw-bern.ch, www.phw-bern.ch

Der Treff für Techniker

Uns werden täglich mehrere Vakanzen gemeldet.
80% davon werden nie ausgeschrieben.

1988 haben wir uns darauf spezialisiert, für Klein-, Mittel- und Grossunternehmungen in den Kantonen ZH, SH, TG, SG, AI, AR und AG technisch orientierte Mitarbeiter/innen zu rekrutieren.

Wir suchen daher laufend bestens qualifizierte

Maschinentechner TS/HF
Elektro-/Elektroniktechniker TS/HF
Informatiktechniker TS/HF
Betriebstechniker TS/HF
Technische Kaufleute

Auf Wunsch unterstützen wir Sie bei der Planung Ihrer Berufslaufbahn. Kleine Tips mit grosser Wirkung.
sorgfältig - vertraulich - kostenlos

HARI Unternehmensberatung

Wartstrasse 6 8401 Winterthur Tel. 052 213 90 47

www.hari-personal.ch