MAG. GERNOT KAMMERHOFER MBA

Internationale Geschäftsentwicklung | hands-on Leadership | Spezialist für Restrukturierung & Turnaround

FIRST IMPRESSION // Gernot war einer meiner ersten Kunden, die ich als Personalberater betreuen durfte. Ich war damals beeindruckt von seinem Vertrauen und konnte umgekehrt sehr viel von ihm lernen. Mein erster Eindruck war der einer gestandenen Führungskraft mit unkonventionellen Ansätzen, immer bereit, sich selbst und sein Umfeld zu hinterfragen. Gernot kann sehr gut mit starken Persönlichkeiten umgehen und sucht sich stets Mitarbeiter/innen, die in ihrem Bereich besser sind als er selbst. Gleichzeitig ist Gernot ein „harter Arbeiter", der in kritischen Situationen über sich hinauswächst und damit nicht selten mit exzellenten Ergebnissen überrascht. Ich schätze an ihm seine extreme Zielorientierung und direkte Kommunikation, die eine Zusammenarbeit nicht nur sehr unterhaltsam, sondern auch besonders effektiv machen. Gernot steht immer zu seinen Entscheidungen. Er kann zwar diplomatisch sein, mag es aber nicht. Er ist kein Verwalter, sondern proaktiver Gestalter. Daher ist er der perfekte Mann wenn es um Aufgaben geht, die in erster Linie nach Veränderung verlangen und deren Erfüllung an klaren Ergebnissen gemessen wird. Seine besondere Expertise liegt in den Bereichen Industrie, Bau und im (internationalen) Business Development. Für mich ist er trotz seiner Teamplayermentalität ein perfekter Alleingeschäftsführer, dem man als Eigentümer sein Unternehmen zu 100% anvertrauen kann.

BRIEF CONVERSATION

Beschreibe deinen Werdegang in einem Satz.
Konsequente Zielverfolgung und echtes Verständnis der Geschäftsprozesse sind der Key.

Was bedeutet für dich ein erfülltes Arbeitsleben?
Wir haben etwas gemeinsam geschafft, können mit Stolz darauf blicken und Spaß haben wir dabei auch noch gehabt – „Braveheart klopft dir von hinten auf die Schulter wenn du in den Spiegel schaust ;o)"

Wie hat sich dein Arbeitsalltag zuletzt verändert?
Mit gesteigerter Mitarbeiteranzahl und höherem Budget kann ich mehr „ermöglichen", bin aber gleichzeitig nicht mehr so nah an meinen Kundenprojekten dran.

Was sind aktuell die größten Herausforderungen?
Dass ich mich selbst ständig hinterfrage.

Ein Tipp, wie man berufliche Ambition und erfülltes Privatleben vereinbaren kann?
Qualität statt Quantität. Bewusste Auszeiten nehmen.

Was zeichnet erfolgreiches Teamwork für dich aus?
Dass jeder hart arbeitet, und sein Bestes gibt, um die gesteckten Ziele zu erreichen.

Welche Eigenschaften machen dich erfolgreich?
Wehleidigkeit und Selbstverliebtheit bringen dich nicht weiter. Führung bedeutet Vertraute bei der Hand zu nehmen und das Beste aus ihnen herauszuholen. Der effektivste Gehaltsanteil ist wertschätzende Kommunikation und echtes Vertrauen.

Gibt es ein Karriereziel für die Zukunft?
Etwas Nachhaltiges zu schaffen und dabei Zufriedenheit im eigenen Leben erreichen.

Copyright 2022 - Julian Maly, MALY & PARTNER Personalberatung

MAG. GERNOT KAMMERHOFER MBA

CV SHORTCUT

seit 2014	**Inwido Group** Greenfield Central Europe Geschäftsführer Inwido CE GmbH Geschäftsführer Inwido Polska Manager Restructuring UK
2007-2013	**Peneder Service Consulting** Geschäftsführer
2002-2007	**Business Upper Austria** Cluster Manager
1995-2002	**Gartenbau Halbartschlager** Kaufmännischer Leiter
parallel	**BOKU Wien / Universität Linz** Lektorentätigkeit

AUS- UND WEITERBILDUNG

2004	**Global Executive MBA** Donau Universität Krems
1996	**Betriebswirtschaftslehre** Johannes Kepler Universität Linz Schwerpunkte: Handel, Absatz, Marketing sowie Industrie und Fertigungswirtschaft

CHARAKTERISIERUNG ALS FÜHRUNGSKRAFT

Leader kraft Vorbildwirkung und Persönlichkeit, der seine Teams stets zu Höchstleistungen führt und dabei das Thema Retention sehr ernst nimmt; delegativer Führungsstil bei entsprechendem Vertrauen

SPEZIELLES KNOW-HOW

Moderation & Rhetorik, Organisationsmanagement, Prozessmanagement, Kostenrechnung, exzellentes IT-Know-how, Ehrenamt Pfadfinder

About the Editor

Nach Studien an der Universität Wien (Politikwissenschaft) sowie WU Wien (Betriebswirtschaft) sammelte Julian Maly Erfahrung in Retail Management, Media sowie Public Services. Seit 2007 leitet Julian Maly Projekte in der Personalsuche und -auswahl sowie im Executive Search. Der Fokus liegt auf den Bereichen Consulting, Industrie, Finance, Public, Business Development, IT/Technologie, Medien & Design sowie Gesundheitswesen. Einen Schwerpunkt bilden darüber hinaus seine Rolle als HR-Sparringspartner für Inhaber und Geschäftsführer mittelgroßer Unternehmen sowie länderübergreifende Suchprojekte.