

**Haben Sie Ihre Laufbahn von Anfang an genau vor sich gesehen?**

Ich wusste schon als achtjähriger Knabe, dass ich entweder Unternehmer oder Manager werde.

**Ist die Weiterbildung im Management auf der Höhe der Zeit?**

Zum Teil ist sie zu praxisfremd. Am meisten kann man von Trainern lernen, die selber Managementenerfahrung haben. Theoretiker helfen meist nicht weiter.

**Wie lauten Ihre Führungsgrundsätze?**

Es soll Spass machen, in der Firma zu arbeiten. Jeder soll Ideen einbringen – diese werden sorgfältig geprüft und nach Möglichkeit umgesetzt. Ich lasse meinen Mitarbeitern viele Freiheiten und arbeite dabei mit Führungsinstrumenten wie Mitarbeiter-Monats-Checklisten, kurzen Team-Tagessitzungen oder der Tagesplanung mit Task-Timer.

**Ist kompetente Unternehmensführung überhaupt erlernbar?**

Durchaus. Schon seit ich ein Teenager bin, bilde ich mich ständig in Business-Themen weiter. Täglich setze ich rund zwei Stunden für die eigene Weiterbildung mit dem Schwerpunkt Marketing und Web-Marketing ein. Weiterbildung ist extrem wichtig. Entscheidend ist dann aber die Umsetzung des Wissens – und zwar auf konsequente, nachhaltige Weise.

**Haben sich Ihre Führungsprinzipien im Lauf der Zeit verändert?**

Man lernt von Jahr zu Jahr dazu. Ein grosser Fehler ist für mich zum Beispiel das «Management durch Ab-dankung»: Auch wenn eine Führungskraft über Top-Mitarbeiter verfügt, darf sie nicht komplett loslassen. Es braucht Stichproben, abgegebene



Alex Rusch in seinem TV-Studio, wo er Videokonferenzen und Web-Seminare veranstaltet.

CHRISTOPH RUCKSTUHL / NZZ

## «Ich denke, dass es auch ohne Globalisierung ginge»

33 Fragen an Alex S. Rusch, Verleger und Marketingexperte

### Inhalt

#### Arbeitswelt Talent-Management 6

Eigene Belegschaft durchforsten statt mühsam externe Talente suchen.

Ingenieurwesen, Technik	4
Medizin, Gesundheit	4
Consulting, Recht	4
Finanzen	4
Soziales, Pädagogik	5
Administration	5
Marketing, Verkauf	5
Stellengesuche	5

#### Anzeigenverkauf

Tel. 044 258 16 98, Fax 044 258 13 70  
anzeigen@nzzmedia.ch

Stellenmarkt [www.jobs.nzz.ch](http://www.jobs.nzz.ch)

Checklisten oder Kurz-Meetings. Zudem habe ich gelernt, dass man Mitarbeiter gehen lassen muss, die die erforderliche Leistung nicht erbringen können oder wollen. Das kommt der Firma und dem Team zugute.

**Darf ein Chef auch Schwächen zeigen?**

Der Chef muss die treibende Kraft und ein Vorbild sein. Aber er darf auch erkennen lassen, dass er nicht perfekt ist.

Fortsetzung Seite e 3

## Senior Relationship Manager

GENEVA AND/OR ZURICH • M/F

Our client is a large global universal bank with headquarters in Europe. Operating out of Zurich and Geneva the company is mainly active in corporate & investment banking. For their internal succession solution we are searching for a Senior Relationship Manager to cover existing big corporate clients in Geneva and/or Zurich and to expand their corporate banking activities in Switzerland.

#### Job description:

- Overall responsibility for multinational corporate clients
- Focus on value creation and be accountable for results
- Market the full range of the bank's products and act as the bank's representative to the client (typically up to board level)
- Strengthen the strategic dialogue with the client generating / increasing income and market the full range of the bank's products
- Develop strategic client account plans for each client considering client's needs, business potential, and appropriate risk allocation
- Responsibility for credit quality of the client portfolio
- Originating, leading, negotiating and closing new transactions in close co-operation with the relevant product specialists

#### Who we are looking for:

- Master's degree or equivalent in business administration, economics or law
- Minimum 8 years of proven successful business and/or sales experience in corporate and investment banking
- Proven ability to build and develop client relationships, acquire new business and close transactions
- Track record in developing networks, both internally and externally
- Thorough understanding of flow derivatives, working capital solutions, capital markets & corporate finance products, transaction & investment banking
- Excellent communication and presentation skills
- Fluency in English; good working knowledge of French is an asset

Please send your CV to Stephan Surber at [stephansurber@pageexecutive.com](mailto:stephansurber@pageexecutive.com), quoting reference ESSU74957. For any additional information you can also contact us directly: +41 (0) 79 373 16 69.

PageExecutive



KIBAG. Aus gutem Grund.

## Spartenleiter Strassenbau (m/w)

**Die KIBAG gehört zu den führenden Unternehmensgruppen der schweizerischen Bauwirtschaft. Höchstleistung ist garantiert!**

Wir suchen eine Persönlichkeit, die in der Lage ist, eine erfolgreiche Sparte mit mehr als **650 Mitarbeitern** zu führen und zu positionieren – mit dem nötigen Respekt vor bestehenden Strukturen. Und der nötigen Frische und Energie, die Veränderungen möglich macht. Sind Sie in der Lage, offen – und laufend – strategisch zu denken und gleichzeitig absolut operativ das Tagesgeschäft zu bewältigen? Wir sind beauftragt, Sie als

#### Spartenleiter Strassenbau/ Unternehmer mit Weitsicht

anzusprechen. Wenn dieses Inserat Ihr Interesse geweckt hat, erlauben wir uns, Ihnen weitere Fragen zu stellen: Können Sie Persönlichkeiten führen? Können Sie eine Drehscheibenfunktion übernehmen? Kennen Sie die Mechanismen der Entscheidungsfindung in der Bauwirtschaft? Auf allen Ebenen?

Die effektive Herausforderung ist, eine grössere Organisation zu führen, die von 9 selbständig organisierten und agierenden regionalen Niederlassungen getragen ist. Sie führen mit einem kleinen Team und mit Ihrer persönlichen Überzeugungskraft. Sie sind als Motivator und Moderator gefragt: Sie müssen Menschen gewinnen. Wir sehen hier eine gestandene

Persönlichkeit (dipl. Baumeister, Bauingenieur FH oder ETH), die dank ihres Leistungsausweises eine hohe Reputation geniesst. Bei alledem sind Sie bescheiden geblieben: Sie stellen sich in den Dienst der Aufgabe, können zuhören, tragfähige Netzwerke aufbauen und über Ihre Kernaufgaben hinweg kommunizieren. Sie wissen, wie die «Baulandschaft-Schweiz» funktioniert. Ihr CV beschreibt klar, knapp und konkret Ihren Leistungsausweis und Ihr Spektrum. Ihr Arbeitsort ist Zürich. Sie sind aber auch häufig unterwegs. Wir freuen uns auf Ihre Kontaktnahme und sichern Ihnen absolute Diskretion zu.

Kontakt: Jean-Pierre von Burg  
Tobias Lienert

Jörg Lienert AG  
Neuengasse 5, Postfach 462  
CH-3000 Bern 7  
Telefon 031 311 44 66  
[bern@joerg-lienert.ch](mailto:bern@joerg-lienert.ch)

**JÖRG LIENERT**  
SELEKTION VON FACH-  
UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

