

Hatten Sie als Kind einen Traumberuf?

Eher einen Traum. Ich wollte Skirennfahrer werden, denn ich war beeindruckt vom Mut der Abfahrer am Lauberhornrennen. Das waren für mich Helden.

Was würden Sie anders machen, wenn Sie nochmals neu beginnen könnten?

Eigentlich nichts. Ausser: Ich lernte als Kind sieben Jahre lang Klavierspielen und habe das nicht fortgeführt – jugendlicher Leichtsinn.

Wie wurden Sie von Ihren Lehrern eingeschätzt?

Als Minimalist. Ich wollte einfach durchkommen. Ich muss zugeben, dass ich auch Unsinn im Kopf hatte, was dann dazu führte, dass meine Betragensnoten gelegentlich Luft nach oben hatten.

Auf welche ausserschulische Leistung in Ihrer Jugend sind Sie noch heute stolz?

Ich war Schweizer Jahrgangsschnellster über 200 Meter. Die Anerkennung, die ich dadurch erfuhr, motivierte mich. Man spürt seinen Körper, bringt Leistung. Aber am wichtigsten: Es lehrte Disziplin. Es galt, viermal pro Woche eisern zu trainieren, auch am Samstagmorgen.

Ist die Management-Ausbildung auf der Höhe der Zeit?

Ich bin der typische Inhaber eines KMU und habe mir Management mittels Learning by Doing angeeignet. Nachdem ich Elektrotechnik am damaligen Technikum Rapperswil studiert hatte, ging ich für drei Jahre in die Niederlande und beschäftigte mich dort in einer Logistikfirma mit dem wirtschaftlichen Teil, Due Diligence, Audits.

Wo würden Sie in der Führungsschulung andere Akzente setzen?



Philipp Sauber hat sein Unternehmen 1996 gegründet.

GORAN BASIC / NZZ

«Man muss sich in die Mitarbeiter versetzen können»

33 Fragen an Philipp Sauber, CEO Web-Agentur INM AG, Wetzikon

Inhalt

Arbeitsrecht Deliktsverdacht 14

Darf der Arbeitgeber aufgrund blosser Verdachtsmomente gegenüber einem Angestellten die Kündigung aussprechen? Oder hat er zuzuwarten, bis eindeutige Beweise vorliegen?

Unternehmensleitung, GL	4
Banken, Versicherungen	6
Consulting, Recht	6
Ingenieurwesen, Technik	7
Administration	8
Chemie, Pharma	8
Medizin, Gesundheit	8
Soziales, Pädagogik	9
Personalwesen	9
Marketing, Verkauf	9
Weitere Stellenangebote	10
Impressum	13
Stellengesuche	14

Anzeigenverkauf

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

Stellenmarkt www.jobs.nzz.ch

Psychologische Aspekte sind entscheidend: Mitarbeiter fördern und motivieren. Der menschliche Faktor ist wichtiger als Prozessabläufe und Tools. Wenn jemand charakterlich nicht für Führungsaufgaben geeignet ist, nützen Führungsschulungen nichts.

Wer hat Sie am meisten gefördert?

Ich mich selbst. Ich habe weder Druck von aussen erlebt noch spezielle Förderung.

Fortsetzung Seite e 3



Gebäudehülle Schweiz, der Verband Schweizer Gebäudehüllen-Unternehmen, ist das führende Kompetenzzentrum und der professionelle Dienstleistungsanbieter für die Gebäudehülle. Der Verband vertritt die Interessen von rund 600 Unternehmen der Gebäudehüllen-Branche. Als Arbeitgeberorganisation engagiert sich Gebäudehülle Schweiz für eine ausgewogene Sozialpartnerschaft, in der Bildungspolitik und in der Anwendungstechnik. Gebäudehülle Schweiz betreibt gemeinsam mit vier Partnerverbänden das Berufsfeld Gebäudehülle. In den zwei Bildungszentren Uzwil und Les Paccots (FR) werden jährlich über 900 Lernende in den Fachrichtungen Abdichten, Dachdecken, Fassadenbau, Gerüstbau und Sonnenschutzsysteme ausgebildet.

Wir suchen per 1. Juli 2014 oder nach Vereinbarung infolge Neubesetzung eine/n

GESCHÄFTSFÜHRER/IN

Ihre Aufgaben

- Mitverantwortung für die strategische Ausrichtung und Gesamtverantwortung für die Umsetzung der strategischen Ziele
- Operative Führung und Gesamtverantwortung der ganzen Firmengruppe
- Festlegung und Umsetzung der jährlichen Zielvorgaben (Budget)
- Überprüfung und Optimierung sämtlicher Geschäftsprozesse
- Verhandlungen mit Behörden, Banken und weiteren Stakeholdern
- Repräsentieren der Unternehmensbereiche nach innen und aussen
- Bewirtschaftung des Immobilien-Portfolios

Ihr Profil

- Abgeschlossenes Technisches Studium (Architektur und Bau-, Ingenieur-, Naturwissenschaften) mit Zusatzausbildung in Unternehmensführung
- Mehrjährige Erfahrung in der Unternehmensführung in einer ähnlich anspruchsvollen Funktion
- Unternehmerisches Denken und Handeln, kombiniert mit strategischen, konzeptionellen und praktischen Fähigkeiten
- Kommunikationsstarke Persönlichkeit, verhandlungssicher in Deutsch und Französisch
- Langjährige Führungserfahrung

Unser Angebot

- Stark verankertes und erfolgreiches Unternehmen
- Angenehmes Betriebsklima und offene Art der Zusammenarbeit
- Engagierte und professionelle Teams, die Sie in den vielfältigen und anspruchsvollen Aufgaben tatkräftig unterstützen
- Raum für Eigeninitiative und Innovation
- Interessante Entwicklungsperspektiven in einer «Wachstumsbranche»
- Kompetente und umfassende Einarbeitung durch die Mitglieder der Unternehmensleitung

Interessiert?

Wenn Sie unsere Kriterien erfüllen und wir Sie mit dieser herausfordernden und interessanten Funktion ansprechen, senden Sie bitte Ihre vollständigen Bewerbungsunterlagen inkl. Motivationsschreiben und Ihren Gehaltsvorstellungen bis am **4. Juni 2014** an: Walter Bisig, Präsident Gebäudehülle Schweiz, Lindenstrasse 4, 9240 Uzwil (E-Mail: walter.bisig@gh-schweiz.ch). Dominik Frei, Geschäftsführer a.i., steht Ihnen für Fragen gerne zur Verfügung (T 071 955 70 30). www.gh-schweiz.ch / www.polybau.ch



Verbindungstechnik

Wer sich mit modernster Technologie befasst, muss mit der Welt verbunden sein. Diesem Leitsatz hat sich unser Auftraggeber mit weltweit 1000 Mitarbeitenden schon seit Jahrzehnten verschrieben und ist damit zu den Marktführern aufgestiegen. Die Bedürfnisse des Marktes voraussehen oder Produkte kreieren, die Interesse im Markt schaffen, das ist eines seiner Erfolgsgeheimnisse.

CEO

Vom Schweizer Hauptsitz aus werden die Fäden gespannt zu Händlern und zu Endverbrauchern. Hier sind die zentralen Bereiche F+E, Produktion, Logistik, Verkauf und Controlling angesiedelt. Ihre Aufgabe liegt darin, alle Abteilungen optimal zu koordinieren und zu führen – zusammen mit einem breiten Netz an Tochterunternehmen und Exklusivvertretungen. Eines Ihrer Schwergewichte wird der Verkauf sein. Denn nur mit Kundennähe können die Bedürfnisse erspürt und ständig neue Produkte und Anwendungen geschaffen werden. Voraussetzungen für diese Position sind **langjährige, internationale**

Management- und Key-Account-Erfahrung, Führung eines produzierenden Industriebetriebes

sowie eine fundierte betriebswirtschaftliche Aus- oder Weiterbildung. Breite Kenntnisse des internationalen Handels, technisches Flair und hohe Kommunikationsfähigkeit sind ebenso Bedingung wie Weltoffenheit und Reisebereitschaft. Verhandlungssicherheit in Englisch und Deutsch setzen wir voraus, weitere Fremdsprachen erleichtern Ihnen den Kontakt mit der weltweiten Kundschaft.

Interessiert Sie eine unternehmerische Aufgabe mit starkem Verkaufsbezug? Dann senden Sie bitte für eine Vorabklärung Ihren Lebenslauf per E-Mail an **Stefan R. Wilhelm**. stefan.wilhelm@wilhelm.ch

Wilhelm Kaderselektion AG
Zunfthaus zur Haue · Limmatquai 52 · 8022 Zürich
Telefon 044 261 50 00 · www.wilhelm.ch



«... sich in die Mitarbeiter versetzen können»

Fortsetzung von Seite e 1

Welche Person ist für Sie ein berufliches Vorbild?

Ich habe keine Vorbilder im Sinn von Namen oder Persönlichkeiten. Man kann von vielen Menschen lernen. Das kann ein junger Koch sein, der ein rentables Unternehmen führt.

«Ich bin der typische Inhaber eines KMU und habe mir Management mittels Learning by Doing angeeignet.»

Oder ein Sportler, der nichts dem Zufall überlässt und mit Akribie und Disziplin alles aus sich herausholt.

Welches sind für Sie die wichtigsten Tugenden eines Vorgesetzten?

Man muss sich in die Mitarbeiter versetzen können, ihre Eigenheiten verstehen. Man sollte nie denken, dass jemand etwas aus Böswilligkeit oder mit Absicht falsch macht. Ausserdem muss man sich bewusst sein, wie man nach aussen wirkt, man wird schliesslich immer beobachtet und taxiert. Hat man dazu noch eine positive Ausstrahlung, wird man als Vorgesetzter akzeptiert.

Welche Eigenschaften Ihrer Mitarbeitenden sind für Sie besonders wertvoll?

Wir sind bei all unserem technischen Know-how als Web-Agentur ein Dienstleistungsunternehmen. Deshalb ist ein guter und freundlicher Umgang mit den Kunden, aber auch mit den Kollegen besonders wichtig. Ausserdem ist Loyalität gegenüber dem Unternehmen entscheidend.

Was bringen Frauenquoten?

Würden sie viel bringen, hätten sie sich wohl schon längst überall durchgesetzt. Ich hätte gerne mehr Mitarbeiterinnen im Betrieb, aber Frauen sind in meiner Branche klar in der Minderheit.

Haben sich Ihre Führungsprinzipien im Lauf der Zeit verändert?

Ich arbeitete in den Niederlanden als Assistent eines CEO, der eher patriarchisch unterwegs war. Wahrscheinlich gewann ich dadurch den Eindruck, das müsse so sein. Also setzte ich früher Druck auf, arbeitete wohl eher mit der Brechstange als mit sanften Methoden. Ich habe gelernt, dass das nicht die gewünschten Resultate bringt. Mit Motivation und Verständnis, aber auch einer lenkenden Hand kann man viel besser führen.

Die Berufswelt sei hektischer, belastender geworden, geht die Klage.

Sie ist vor allem schneller geworden, bei Offerten, bei der Umsetzung. Ständige Erreichbarkeit per Mail wird vorausgesetzt. Deshalb muss man sich bewusst Auszeiten nehmen. Wenn ich nach Hause komme, lege ich mein Handy weg, bis unsere beiden Kinder im Bett sind.

Das Thema Nachhaltigkeit bewegt. Ihr Beitrag, heute und in Zukunft?

Nachhaltigkeit und Internet – das geht irgendwie nicht zusammen. Aber unsere Firma existiert bereits seit 18 Jahren, mit durchschnittlich 30 Mitarbeitern. Als Inhaber kann ich langfristig denken, nicht nach Quartalsergebnissen. Das ist wohl mein Beitrag zur Nachhaltigkeit.

Wie spüren Sie die gegenwärtige Wirtschaftslage?

Grundsätzlich als gut, wieder besser, ich kann nicht klagen. Allerdings sind Schönwetter-Kapitäne nicht nur in kritischen, sondern auch in guten Zeiten suboptimal.

Worüber haben Sie zuletzt gestritten?

Ich bin kein streitlustiger Mensch. Wenn man zwei kleine Kinder hat, gibt es natürlich immer Konfliktpotenzial, aber nur im Kleinen. Die letzte Diskussion war, ob meine fünfjährige Tochter Ohrringe tragen darf oder nicht. Die Sache steht zurzeit unentschieden.

Was bedeutet Ihnen Geld?

Meines muss reichen; ich habe keine teuren Hobbys und auch kein erotisches Verhältnis zu Geld. Geht es meiner Firma gut, kann ich ruhig schlafen.

Welches ist der Stellenwert sozialer Netzwerke für Sie, beruflich wie privat?

Das fällt bei mir eigentlich zusammen, da sich meine Firma intensiv mit Social Media beschäftigt und viele Unternehmen auf diesem Gebiet berät und unterstützt. Da wäre es ja etwas merkwürdig, wenn der Inhaber ein gestörtes Verhältnis zu Facebook hätte, Twitter nicht benutzen oder bei LinkedIn fragen würde, was denn das sei.

Hören Sie auf Ratschläge aus Ihrem privaten Umfeld?

Natürlich. Mit Unternehmerfreunden tauscht man sich aus. Es wäre ja dumm, zu glauben, man habe keine Ratschläge nötig. Das gilt eigentlich in jedem Bereich des Lebens, auch im Privaten. Man entscheidet am Schluss aber immer selbst, ob man einen Ratsschlag auch annimmt.

Vertrauen Sie auf Ihr Bauchgefühl?

Ich bin eher der analytische Typ. Allerdings neige ich dazu, lieber rasch und halt auch einmal falsch zu urteilen. Unternehmerische Entscheidungen sind per Definition auf die Zukunft ausgerichtet. Ob man richtig lag, weiss man erst im Nachhinein.

Wo waren Sie jüngst in den Ferien?

Über Ostern in Laax. Ich fuhr mit dem Velo hoch, und dann suchten wir zusammen Ostereier.

Wie gut kochen Sie?

Gut, gerne und scharf. Also Currys oder thailändische Gerichte. Dafür ziehe ich Chili auf dem eigenen Balkon. Meine Frau sagt, dass es ihr schmecke. Unsere Kinder bekommen natürlich etwas anderes, für sie wäre das zu pikant.

Olympische Spiele, grosse Fussballturniere – besondere Tage für Sie?

Nein. Ich gehe gelegentlich an einen Eishockeymatch, aber am TV Sport schauen tu ich fast nie. Ich treibe lieber selber Sport. Selbst die Flandernrundfahrt würde ich in voller Länge kaum schauen, obschon ich sie dieses Jahr gefahren bin.

Was bringt Ihnen wirklich Erholung?

Velofahren. Ausdauersportarten haben etwas Meditatives. Man braucht ja nicht viel Hirn, um in die Pedale zu treten. Also kann man dabei träumen, abschalten, die Gedanken fliegen lassen. Die Füsse hochzulegen

ZUR PERSON

Philipp Sauber, 43, ist Inhaber der INM AG in Wetzikon. Die Web-Agentur bietet seit 1996 das volle Programm im Internet: Suchmaschinenoptimierung, Content-Management-Systeme, Webdesign, Softwareentwicklung und E-Commerce. Immer wichtiger wird Online-Marketing im weitesten Sinn, darunter besonders die Pflege der Social Media, also von Facebook, Twitter usw. Dafür hat INM AG einen ganzheitlichen Ansatz entwickelt, die sogenannte INM-Matrix, die es insbesondere KMU ermöglichen will, ihr Internetmarketing rentabel zu machen und alle Kommunikationskanäle zu «bespielen». Mit 30 Mitarbeitern hat INM AG in den letzten 17 Jahren gut tausend Webprojekte realisiert. Philipp Sauber ist Elektroingenieur, verheiratet und Vater zweier Kinder.

oder am Strand zu liegen, ist nichts für mich.

Worüber können Sie sich ärgern?

Wenn ich etwas besser gekonnt hätte, es aber nicht gut gemacht habe. Freilich kann man sich ja nur in Richtung Vergangenheit ärgern; ich blicke lieber in die Zukunft.

Aus welchem Misserfolg haben Sie besonders viel gelernt?

Als einmal gleichzeitig zwei Grosskunden kündigten, lernte ich, dass man immer mit allem rechnen muss, dass die Theorie des schwarzen Schwans eben schon stimmt.

Auf welchem Gebiet haben Sie sich zuletzt weitergebildet?

Alles, was ich lese, dient meist meiner Weiterbildung. Also lese ich keine Romane oder Belletristik, sondern Fachbücher. Zuletzt war das eines über Psychologie. Aber auch Wirtschaftsbücher interessieren mich.

Welchem Satz misstrauen Sie besonders?

«Das sollte problemlos klappen.»

Was missfällt Ihnen als Staatsbürger?

Man kann ohne übersteigerten Patriotismus sagen, dass wir in der Schweiz auf einem der schönsten Plätze der Erde leben. Wieso dann diese Neidkultur und der daraus abgeleitete Umverteilungswahn?

Wo sehen Sie sich in fünf Jahren?

Ich möchte gerne das Klavierspielen wieder aufnehmen. Ich werde auch in fünf Jahren noch Unternehmer sein. Aber Barpianist, sich hinsetzen und spielen können, querbeet, Klassisches, Jazz, Modernes – das wär's schon. Und dazu auch noch singen. So wie Elton John oder Udo Jürgens. Natürlich nicht so gut, aber so, dass es dem Publikum gefällt.

Interview: met.

Leiter Individualkunden und Leiter Firmenkunden/ Spezialfinanzierungen bei der Raiffeisenbank Cham

Unsere Auftraggeberin, die **Raiffeisenbank Cham (www.raiffeisen.ch/cham)**, gehört zu den grösseren Raiffeisenbanken der Schweiz. Sie nimmt dank ihrer Kundennähe und ihren professionellen Dienstleistungen in der Region Cham sowie im südlichen Knonaueramt eine starke Position ein. Im Zuge der Weiterentwicklung der Bank und der damit verbundenen Neuorganisation suchen wir in ihrem Auftrag die folgenden beiden Schlüsselpersonen, welche direkt dem Vorsitzenden der Bankleitung unterstellt sind:

Leiter Individualkunden (m/w)

Sie sind in dieser Funktion für das Segment der Privatkunden (PKI) verantwortlich. Dabei führen Sie vier Mitarbeitende an zwei Standorten, wobei Sie selber aktiv an der Kundenfront tätig sind. Ihr Hauptaugenmerk liegt dabei auf dem Hypothekargeschäft in enger Zusammenarbeit mit den Segmenten «Privatkunden Basis» und «Anlagekunden». Sie führen Ihre Mitarbeitenden proaktiv und gehen als Vorbild bei der Kundenpflege inklusive Akquisition voran.

Für diese anspruchsvolle Schlüsselstelle verfügen Sie über eine höhere Aus- und Weiterbildung im Bankbereich mit Bachelor in Banking & Finance, Finanzplaner oder MAS Bankmanagement und haben einschlägige Erfahrung sowie einen Leistungsausweis in der Beratung anspruchsvoller Privatkunden. Sie sind sattelfest in der Immobilien- und Hypothekarberatung mit Flair für Cross-Selling und Akquisition. Unternehmerisches Denken und Handeln gepaart mit einem hohen Mass an sozialer Kompetenz und einige Jahre Führungserfahrung runden Ihr Profil ab.

Für beide Positionen sind Sie für Ihre Kunden und Mitarbeiter eine wichtige Vertrauensperson. Sind Sie Interessiert? Spannende Perspektiven in dieser erfolgsorientierten und dynamischen Bank warten auf Sie. Gerne sagen wir Ihnen im Gespräch mehr dazu und freuen uns auf Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen.

Kontakt: René Barmettler und Corinne Häggi

Jörg Lienert AG, Hirschmattstrasse 15, Postfach, CH-6002 Luzern, Telefon 041 227 80 30, luzern@joerg-lienert.ch

JÖRG LIENERT
SELEKTION VON FACH-
UND FÜHRUNGSKRÄFTEN

