

33 Fragen an André Diem, Geschäftsführer der Diem Client Partner AG und Buchautor

«Grosszügig zu sein, lohnt sich, meist kommt etwas zurück»

NZZexecutive: Herr Diem, welches war Ihr Traumberuf als Kind? André

Diem: Ich wäre gerne Opernsänger geworden – jetzt bin ich mit einer Cellistin glücklich verheiratet. Was haben Sie in der Schule für das Leben gelernt? Es lohnt sich, grosszügig zu

von

Interview: nan.

16.8.2008

NZZexecutive: Herr Diem, welches war Ihr Traumberuf als Kind?

André Diem: Ich wäre gerne Opernsänger geworden – jetzt bin ich mit einer Cellistin glücklich verheiratet.

Was haben Sie in der Schule für das Leben gelernt?

Es lohnt sich, grosszügig zu sein und immer zuerst zu geben – dann kommt meistens auch etwas zurück.

Welches war das grösste schulische Drama für Sie?

Ich war ein extrem schlechter Fussballspieler. Mein Sportlehrer lobte mich bereits für einen simplen Ballkontakt.

Haben Sie als Schüler gemogelt?

Nein, aber ich habe andere von mir abschreiben lassen.

Welche Ausbildung würden Sie nachholen, wenn Sie könnten?

Ich würde an die ETH statt an die Universität St. Gallen gehen und Naturwissenschaften studieren.

Wer hat Sie am meisten gefördert?

Mein Vater als moralisches Vorbild und Ulrich Bremi als Unternehmer.

Was gefällt Ihnen an Ihrer Arbeit?

Ich schätze das dynamische Umfeld der Finanzbranche und die abwechslungsreichen Aufgaben in meinem Alltag, die von Kundengesprächen bis zu komplexen Investmentstrategien reichen.

Was würden Sie als Ihren grössten beruflichen Erfolg bezeichnen?

Meine Firma erfolgreich in ihr bald fünftes Geschäftsjahr zu führen. Letztes Jahr gelang es mir und meinem Team ausserdem, einen grösseren Mergers-and-Acquisitions-Deal einer Grossbank wegzuschnappen und erfolgreich abzuwickeln.

Wie viele E-Mails beantworten Sie pro Woche?

Möglichst wenige – ich bevorzuge das direkte Gespräch.

Wie viele Stunden arbeiten Sie pro Tag?

Businesslunches und Abendveranstaltungen ausgenommen, arbeite ich etwa 12 Stunden pro Tag. Auch am Wochenende hört das Denken an Kunden und Investitionsstrategien nicht auf.

Wo können Sie am besten arbeiten?

Ich schätze den direkten Kontakt mit Kunden. Der Ort spielt nicht so eine Rolle. Am häufigsten halte ich mich sicherlich im Büro auf.

In welchen Ländern waren Sie tätig?

Ich habe ein Jahr in Japan gearbeitet. Das war eine gute Erfahrung, die mir geholfen hat, die asiatische Kultur besser zu verstehen. Zusätzlich war ich als Unternehmer in London, Paris und Frankfurt tätig.

Auf welchem Gebiet haben Sie sich zuletzt weitergebildet?

Täglich lerne ich neue Unternehmen und Menschen kennen und sauge alle Informationen wie ein Schwamm auf.

Wie hoch war Ihr erster Monatslohn?

Ich habe bereits als Student Orientteppiche verkauft. Damit verdiente ich monatlich etwa 3000 Franken und konnte mir mein Studium finanzieren.

Welches sind die drei wichtigsten Gründe für Erfolg im Leben?

Zielstrebigkeit, Durchhaltewille und ein glückliches Privatleben.

Welches sind die drei grössten Tugenden eines Vorgesetzten?

Die besten Qualitäten aus jedem Mitarbeiter herauszuholen, die Fähigkeit zu begeistern und Fairness.

Wer ist für Sie ein persönliches Vorbild?

Ulrich Bremi – als Unternehmer wie auch als Persönlichkeit.

Wer ist für Sie ein berufliches Vorbild?

Warren Buffett ist ein genialer Investor, von dem ich sehr viel lernen konnte.

Wann bereitet Ihnen Ihre Berufstätigkeit Bauchschmerzen?

Wenn Zielkonflikte bestehen, die die Qualität einer Sache beeinträchtigen.

Worüber ärgern Sie sich immer wieder?

Wenn meine Geschäftspartner nicht unternehmerisch denken.

Welche Eigenschaften schätzen Sie am meisten an Ihren Mitarbeitenden?

Loyalität, Einsatzbereitschaft und gute Laune.

Wie stellen Sie Ihre persönliche Work-Life-Balance sicher?

Ich verbringe ganz bewusst Zeit mit meiner Familie und mit Freunden.

Welche Netzwerke nutzen Sie beruflich?

Über die Jahre habe ich mir ein persönliches Netzwerk mit Boston Consulting und Unternehmern geschaffen.

Welche persönliche Freiheit fehlt Ihnen?

Drei Monate zu verreisen.

Was stört Sie als Staatsbürger?

Politiker und Manager sollten mehr wie Unternehmer im Sinne von wohlwollenden Patrons denken und handeln.

Kommen Sie manchmal zu spät?

Ich achte darauf, Geschäftspartner nicht warten zu lassen. Passiert es doch, senden wir im Nachhinein Blumen.

Ihre grösste Tugend?

Meine Kunden behandle ich, wie ich es selber erwarten würde.

Ihr grösstes Laster?

Guter Wein!

Ihr Lieblingsbuch?

«Siddharta» von Hermann Hesse.

Ihr Lieblingsfilm?

Almodóvars «Frauen am Rande des Nervenzusammenbruchs».

Was kaufen Sie selber ein?

Bücher und Häuser.

Welches persönliche Ziel möchten Sie noch erreichen?

Mit meinen Kunden alt zu werden.