

GESCHÄFTSFÜHRER

BERN

SOMMER :: 2018



SPECIAL
VERPFLEGUNG AM
ARBEITSPLATZ

UELI SCHWARZ

DAS NEUE LEBEN ALS UNTERNEHMER

DER PLATZHIRSCH

HOTEL SCHWEIZERHOF BERN

BERN OST

HERAUSFORDERUNGEN AM STANDORT

ALEXANDER MAURER

DER LEITER MIGRATIONSDIENST KANTON BERN

VISIONEN UND MISSIONEN

QUO VADIS SOLARTECHNIK?

WANJA GREUEL

DAS ERFOLGSGEHEIMNIS DES YB-CEO

6 :: HIGHLIGHT

YB CEO WANJA GREUEL

«GEYOUNGBOYST» VON KOPF BIS FUSS

MIT WANJA GREUEL KAM 2016 BEIM BSC YOUNG BOYS BERN GEWISSERMASSEN EIN NEUER, MANCHMAL ETWAS GAR FRISCHER WIND IN DIE CHEFETAGE. DER JUNGE DEUTSCHE (40) MIT DEM BLITZBLANKEN BÄRNDÜTSCH IST EIN «REISSERTYP» UND ANTREIBER. VIELE IM UNTERNEHMEN BEGRÜSSEN GREUELS ELAN UND FÜHRUNGSSTIL, FÜR ANDERE IST ER GEWÖHNUNGSBEDÜRFTIG. DER «GESCHÄFTSFÜHRER» BERN HAT IHN GETROFFEN.

INTERVIEW MIT WANJA GREUEL VON JOËL CH. WÜTHRICH



Ja, er habe immer nach Höherem gestrebt und mache auch kein Geheimnis daraus, dass er sich beruflich hohe Ziele steckt. Irgendwie typisch, diese Aussage für Wanja Greuel, dem ein spezieller Ruf vorausseilt: Er wird als harter Verhandler

wahrgenommen und als Arbeitstier mit einem schier unbrennbaren Elan. Manche bezeichnen ihn als «manchmal unbequem». Ihn stört es nicht, dass er im beschaulichen Bern zuweilen aneckt: «Dass ich so wahrgenommen werde, stört mich nicht. Ich weiss, dass ich bei Verhandlungen – so hart diese auch sein mögen – immer fair bleibe. Das gilt für die Zusammenarbeit mit Personal sowie auch mit externen Businesspartnern. Vielleicht geschieht es manchmal unbewusst, dass ich als etwas zu forsch rüberkomme. Aber es ist auch meine direkte Art.» Eigentlich, so fügt er bei, sei ein forscher, vielleicht gar unbequemer Verhandlungsstil zum Teil auch bewusst so beabsichtigt. Er wolle einfach das Optimum herausholen, betont Greuel.

LEIDENSCHAFT PUR – VON ERFOLG BEGLEITET

Wanja Greuel ist zwar in Deutschland geboren und aufgewachsen, hat aber auch den Schweizer Pass, da seine Mutter Schweizerin ist. In den 1960er-Jahren ging sie nach Deutschland und hat mit Sohn Wanja jedoch nie Dialekt gesprochen. Wanja Greuel hat eh eine internationale Prägung (die Ehefrau ist Engländerin) und ist im Grossraum Bern seit langer Zeit zu Hause. Deshalb kennt er auch die Gepflogenheiten in der Schweiz und speziell auch jene im Bernbiet. Sein Bärndütsch ist überraschend gut. Greuel schloss in Mannheim ein Studium zum Diplomkaufmann ab und studierte in Athen internationales Management. Nebenbei arbeitete er von 1999 bis 2003 bei den TV-Sendern Sat1, Premiere sowie DSP als Co-Kommentator im Fussball. Dann kam der steile berufliche Aufstieg. Dieser begann bei der Berner Vermarktungsagentur IMS, wo er vor allem den SCB betreute – und dies sehr erfolgreich.

Später ging Greuel zum Sportlervermarkter InfrontRingier, wo er im Verkauf startete und zum stellvertretenden Geschäftsführer aufstieg, ehe er im Februar 2015 als Leiter Kommerz und Marketing bei YB anfieng. Bei jeder seiner beruflichen Stationen zeigte Wanja Greuel

überdurchschnittliche Leistungen mit messbaren Erfolgen und ein hohes Mass an Engagement. So war es auch bei YB; und ein solcher Anpacker-Typ, der mit Kreativität und Struktur vorgeht, schien prädestiniert für

«ALS CEO ERARBEITET MAN SICH RESPEKT UND AKZEPTANZ DURCH LEISTUNG, AUTHENTIZITÄT, BEGEISTERUNGSFÄHIGKEIT UND KOMPETENZ.»

■ eine interne Promotion. Dass er dann zum CEO ernannt wurde, hat dennoch viele Insiderinnen und Insider in Bern überrascht. Ihn jedoch nicht zwingend: «Ich muss zugeben, dass ein Geschäftsführerposten immer meine Ambition war. Den Posten als CEO und die Aufgaben, welche auf die künftige Geschäftsführerin oder den künftigen

■ Geschäftsführer warteten, habe ich mir zugetraut. Ich bin ein Vermarkter, und als CEO ist man sozusagen der «erste Verkäufer» des Unternehmens. Ich bin natürlich sehr glücklich, dass man mir das Vertrauen schenkte.»

GROSSE AFFINITÄT ZUM SPORTBUSINESS

Die Affinität Greuels zum Sport ist gross. Die Begeisterung für den Fussball liegt in seiner DNA. Greuel ist in Kaiserslautern aufgewachsen. Deren soeben in die Niederungen der 3. Liga abgestiegene 1.FC Kaiserslautern ist eine seiner grossen Leidenschaften. Während in seiner Heimat sein Herzclub schwere Zeiten durchmacht, ist man in seiner neuen Wahlheimat mit YB immer noch im Freudentaumel: «Es war früher mal mein Traum, auf dem Betzenberg für die roten Teufel zu arbeiten. Einerseits bin ich schockiert und traurig über diesen Abstieg, aber es dominiert natürlich die riesige Freude über den Titel mit YB. Es war generell immer ein Traum von mir, für einen grossen Fussballclub zu arbeiten. Und jetzt kann ich sogar in führender Rolle beim BSC Young Boys wirken. Wie grossartig ist das denn?»

«Geschäftsführer»: Wanja Greuel, man kolportiert, die Arbeitskultur hinter den Kulissen habe sich bei YB seit zwei Jahren in eine etwas andere Richtung verändert. Es heisst, dass die Young Boys härter verhandeln als früher und intern – trotz hoher Erwartungshaltung – beim Personal noch etwas mehr Leidenschaft zu spüren ist. Ist da was dran? Wanja Greuel: Da ist was dran. Ich wollte meine Vorstellungen von Geschäftsführung etablieren und meine Leidenschaft in den sich bietenden Aufgaben vorleben. Eine Arbeitskultur muss man vorleben >



8 :: HIGHLIGHT



können, und unser ganzes Führungsteam muss dieser Rolle gerecht werden. Man darf vollen Einsatz erwarten von den Mitarbeitenden. Aber eben auch nur, wenn die Chefin oder der Chef selbst den grösstmöglichen Einsatz abliefern und eine hohe Leidenschaft für die Aufgaben beweist. Es geht hierbei auch um Authentizität. Wenn jemand authentisch ist, spürt dies das Personal in einem Unternehmen sofort. Ich erwarte viel von unseren Mitarbeitenden, ja richtig. Aber wir motivieren uns gegenseitig und arbeiten bei allem Fokus auf die Zielsetzung dennoch mit Emotionen. Dazu braucht es ein hohes Mass an Motivationsfähigkeit, und hier sehe ich eine meiner Stärken. Ich denke, ich kann ein Team gut motivieren und auf ein Ziel einschwören.

Führungsstil ist etwas ganz Individuelles. Jede Geschäftsführerin beziehungsweise jeder Geschäftsführer hat seinen Stil. An welchen Stellen musste man noch schrauben, damit es bei YB so läuft, wie sich der CEO das wünscht?

Wichtig ist festzuhalten, dass dies nie alleine möglich ist. Eine Firmenkultur muss vom Führungsteam vorgelebt und authentisch in die Unternehmung implementiert werden. Wir haben einige Optimierungen in den Bereichen zur Verbesserung von Arbeitsprozessen, bei Verhandlungen mit Partnern, Zulieferern und so weiter vorangetrieben. Interessant war aber ein Aspekt: Ich hatte, als ich vor rund zwei Jahren zum CEO befördert wurde, das Gefühl, dass man dann und wann etwas schnell zufrieden war damit, wie es im Unternehmen BSC Young Boys läuft. Da bin ich vielleicht manchmal mit meiner fordernden Art etwas angeekelt. Ich führe bei Problemen nach dem Motto «Face the Ugly Truth». Was so viel bedeutet wie: Man solle sich nichts vormachen, sondern man muss in heiklen Situationen der Wahrheit ins Gesicht schauen. Wenn man sich selbst etwas vormacht, ist niemandem geholfen. Und wenn man das Gefühl haben muss, das Optimum nicht herausgeholt zu haben – dann ist man auf der Verliererstrasse. Und daran haben wir gearbeitet. Das Gute daran ist;



Sportchef Christoph Spycher tickt diesbezüglich ähnlich wie ich, und wir befinden uns mit dieser Denk- und Handlungsweise auf einer Wellenlänge.

Gab es denn auch schon Kritik am Führungsstil?

Einige Sachen wurden schon angesprochen. Zum Beispiel sagte man mir im Verwaltungsrat mit einem Augenzwinkern, dass ich doch manchmal auch die Schweizer Kommunikationskultur respektieren sollte, was ich tatsächlich manchmal auch tue. (lacht)

Die Nomination zum CEO war in Fachkreisen für einige eine Überraschung. Wie steht es mit der Akzeptanz eines «Quereinsteigers» bei den CEO-Kollegen in der Super League?

Ich bin überzeugt, dass man sich mit Leistung und Kompetenz den Respekt und die Akzeptanz erarbeitet. Bestätigt wurde dies, als ich 2017 im Rahmen der ordentlichen Generalversammlung der SFL ins Komitee der Swiss Football League gewählt wurde. Natürlich ist man aber immer abhängig vom sportlichen Erfolg. Auch wenn ich und mein Team natürlich nicht diejenigen sind, die Tore schiessen oder auf dem Fussballplatz für die Siege sorgen. Dennoch wird man in einer Gewinnerorganisation eher noch gelobt für die harte Hintergrundarbeit, die nötig ist, um auch wirtschaftlich das Maximum aus dem Club herauszuholen. Vieles ist natürlich eine Momentaufnahme, und diese ist gegenwärtig natürlich positiv. Aber ich arbeite vor allem strategisch mit Fokus auf Nachhaltigkeit und an mittel- bis langfristigen Zielsetzungen.

Welches sind eigentlich die eindrücklichsten Erkenntnisse seit dem Amtsantritt als CEO von BSC YB?

Neu für mich war, dass man nun ab und zu über mich schreibt. Und man wird gemessen und öffentlich beurteilt an Resultaten. Diese Dinge muss man erst mal verdauen und lernen, damit umzugehen. Ich kann mich aber im Spiegel anschauen und sagen, dass ich alles tue, damit ich als CEO

dem Herzensclub so vieler Berner den grösstmöglichen Mehrwert bieten kann. Eine andere Erkenntnis war, dass ich in der Funktion als CEO auf dem sportpolitischen, aber auch behördlichen Parkett etwas anders funktionieren muss als so, wie ich es mir gewohnt war. Da brauchte es eine Anpassung bezüglich Erwartungshaltungen, der Herangehensweisen oder auch dem Verhandlungsstil. Auf diesem Gebiet habe ich viel gelernt und kann mich nun besser in diesem Umfeld bewegen.

Wie war es denn mit den Vorbildern? Lässt man sich gerne inspirieren von einem Rivalen wie dem FC Basel oder einem seit vielen Jahren so erfolgreichen Nachbarn wie dem SC Bern?

Profitiert habe ich in meinem Berufsleben natürlich auch von meinen zwei ehemaligen Chefs: von Armin Meier bei Infront/Ringier und von IMS-Chef Erwin Gross. Sie haben mich stets gefördert. Aber Inspiration ist ein ständiger Prozess. Man lässt sich sowohl von positiven und erfolgreichen Beispielen inspirieren, aber auch ständige Information und Interesse tragen einen grossen Teil dazu bei, neue Ideen und Umsetzungen zu entwickeln. So widme ich mich vermehrt spezifischer Businessliteratur, um mich ständig weiterzuentwickeln. Und das Tolle an meinem Job ist der Austausch mit vielen erfolgreichen Unternehmern. In der Sponsorenfamilie von YB treffe ich auf Hunderte Geschäftsführer und Inhaber. Bei jedem Lunch findet ein Know-how-Transfer statt. Auch der FCB und SCB sind Paradebeispiele für eine erfolgreiche Clubführung. Inspiration hole ich mir bei allen grossen Clubs, aber ziehe keine Vergleiche zu YB. Wir gehen unseren Weg. Und uns ist bewusst, dass oftmals im Erfolgsfall die grössten Fehler gemacht werden. Darauf müssen auch wir jetzt achten. Aber wir bleiben unserer Strategie treu und arbeiten weiter mit Demut daran, unseren Club Tag für Tag besser zu machen.

:: WWW.RUNDSCHAUMEDIEN.CH/GF/BE ::



Wanja Greuel mit dem «sportlichen Baumeister» des Erfolgs: Christoph Spycher.