



Nico Witteborg

Zielstrebiges Strategie

Nico Witteborg mag die Vogelperspektive: Als Berater beim Schokoladenhersteller Ritter analysiert er Expansionsmöglichkeiten im Ausland. Privat setzt er sich für Gleichheit ein.

Welche Schwierigkeiten haben Sie auf Ihrem Weg bis heute gemeistert?

Als Arbeiterkind ohne große finanzielle Unterstützung und ohne Netzwerk war es nicht einfach, eine Karriere zu starten. Ich habe gelernt, dass man sich viele Chancen selbst erarbeiten muss und keine Angst vor Rückschlägen haben darf. Außerdem musste ich mich als offen schwul lebender Mann leider oft mit Vorurteilen und Diskriminierung auseinandersetzen. Diese Erfahrungen haben mich nur darin bestärkt, mich für Chancengleichheit, Vielfalt und wirtschaftliche Teilhabe einzusetzen. Zum Glück hatte ich auf meinem Weg großartige Vorgesetzte, die das Potenzial in mir gesehen haben, wo ich es nicht gesehen habe.

Wie leicht fällt es Ihnen, mit diesen Themen in der Öffentlichkeit zu stehen?

Am besten wäre es, wenn es für keins dieser Themen mehr Kampagnen bräuhete. Ich möchte kein Mitleid dafür, dass ich Erstakademiker bin, oder Anerkennung dafür, als offen schwul zu leben. Trotzdem braucht es Bewusstsein dafür, dass es strukturelle Nachteile und Ungerechtigkeit gibt. Und dafür stelle ich mich auch auf eine Bühne, wenn es sein muss.

Was tun Sie konkret, um die Welt ein bisschen besser zu machen?

Ich helfe jungen Menschen über das Netzwerk Aufsteiger, das Talente aus Nichtakademikerfamilien auf ihrem Karriereweg fördert und ihnen Zugang zu Mentoring und beruflichen

Kontakten ermöglicht. Diese Initiative hätte mir früher so viel gebracht. Außerdem engagiere ich mich bei den Wirtschaftsunioren. Das sind ambitionierte junge Menschen wie ich, die neben ihrer beruflichen auch gesellschaftliche Verantwortung übernehmen. Das ist in der heutigen Zeit notwendiger denn je.

Was ist Ihnen bei der Arbeit wichtig?

Ich finde, Arbeit sollte auch Spaß machen! Humor spielt daher für mich eine große Rolle – ich setze ihn ein, um die Stimmung im Team zu heben und alle zu motivieren. Außerdem liebe ich die Gestaltungsmöglichkeiten im Mittelstand. Ritter Sport gibt seinen Mitarbeitenden viel Vertrauen und Freiheit, die Dinge so zu machen, wie sie es für richtig halten.

Diese Vertrauen genießen Sie als junger Projektleiter für den Aufbau der US-Vertriebsgesellschaft. Warum passt der Job als Strategieberater gut zu Ihnen?

Generell genieße ich es, als Generalist in der Vogelperspektive an Prozessen zu arbeiten. Ich möchte in Zukunft gerne weitere Expansionsprojekte angehen. Je nach Region gibt es andere Herausforderungen. Im Sommer war ich sechs Wochen in Chicago, um den Start vor Ort operativ zu unterstützen. Meine Zielstrebigkeit hat mir geholfen, das Projektziel auch als mein persönliches Ziel zu sehen und so andere Projektmitglieder besser zu motivieren. Letztendlich haben wir es in kürzerer Zeit als veranschlagt erreicht.

Sie haben neben Job und Ehrenämtern einen berufsbegleitenden Master als Jahrgangsbester abgeschlossen. Was ist Ihr Geheimrezept, um das zu schaffen?

Es war eine harte Zeit, ich habe privat viel zurückgesteckt. Trotzdem würde mich eine Promotion noch reizen. Grundsätzlich ist mir Zuverlässigkeit sehr wichtig. Privat verspreche ich daher nur Dinge, die mir Energie geben oder zu wichtigen Beziehungen gehören. Entscheidend als Ausgleich ist für mich Sport – höher, schneller, weiter ist das Motto. Alles in einem gesunden Maß, aber ich brauche den Ansporn. itz/lz 45-24

Nico Witteborg (27) ist Berater im Bereich Strategie und Unternehmensentwicklung beim Schokoladenhersteller Ritter. Projektmanagement lernte er nicht nur im Auslandssemester in Schweden, sondern auch beim Aufbau einer Online-Research-Community bei Rewe und danach bei der Lidl Stiftung, wo er ein Tool zur Analyse von Promotions entwickelte. Das Preisgeld investiert er in Seminare zur Entwicklung seiner Führungskompetenzen.



Engagierte Netzwerkerin

Seit gut zwei Jahren betreut Arnella Kushnir als Verkaufsleiterin bei Lidl fünf Filialen mit 150 Mitarbeitern. Menschen zu begeistern, ist ihr dabei ein wichtiges Anliegen.

Von der Grundschule in Taschkent zur Lidl Vertriebsgesellschaft – wie kam es dazu?

Meine persönliche und berufliche Entwicklung hatte immer einen hohen Stellenwert für mich und meine Familie. Wir sind zusammen aus Usbekistan nach Deutschland gekommen, als ich acht Jahre alt war. Sie alle haben mich immer motiviert, meine Chancen zu nutzen und viel in mich investiert. Ich hatte als Kind nie einen Traumberuf, aber eines war immer schon klar: Ich will mit Menschen zusammenarbeiten, sie begeistern, zu ihrer Entwicklung beitragen und Verantwortung übernehmen. Lidl in

Deutschland ist der perfekte Arbeitgeber, um meine Stärken gezielt einsetzen zu können und mein Potenzial auszuschöpfen. Ich wurde vom ersten Tag an unterstützt, indem ich optimal eingearbeitet wurde und stetig Feedback erhielt, was nicht selbstverständlich für mich ist. Ich habe großes Interesse, mich hier weiterzuentwickeln.

Wie schaffen Sie es, sich täglich zu motivieren?

Mein Ehrgeiz hat weniger mit den Erwartungen anderer, sondern vielmehr mit meiner intrinsischen Motivation zu tun: mit der Freude daran, täglich mein Bestes zu geben und einen Mehrwert beizutragen. Das hohe Maß an Verantwortung sowie das mir entgegengebrachte Vertrauen und die Wertschätzung meiner Kollegen geben mir täglich viel Energie, um den dynamischen Alltag zu bewältigen.

Wie haben Sie sich Ihren Spitznamen 'Gelbe Seiten' auf dem Campus verdient?

Man gab mir den Spitznamen, weil ich eine leidenschaftliche Netzwerkerin bin und Menschen einfach anspreche. So konnte ich während meines Wirtschaftsinformatik-Studiums in kürzester Zeit viele neue Kontakte knüpfen und mich als Tutorin sowie zentrale Ansprechpartnerin für die Studierenden einsetzen. Ich gebe mein eigenes Wissen gerne weiter und bin gleichzeitig davon überzeugt, dass ich auch von den Erfahrungen anderer lernen kann. Ein gegenseitiger

Austausch ist oft eine Möglichkeit, eine andere Perspektive einzunehmen.

Wie ergänzen sich die beiden Kulturen, mit denen Sie aufgewachsen sind?

Die kulturelle Mischung hat mir die Fähigkeit gegeben, flexibel zu denken und mich in einer zunehmend globalen Welt sicher zu bewegen. Da ich bilingual aufgewachsen bin, habe ich schon früh ein großes Interesse an Sprachen und verschiedenen Kulturen entwickelt und diese kennenlernen können. Das sehe ich als großen Vorteil: Ich bin dadurch offener geworden, andere Perspektiven zu verstehen und meine eigene Einstellung zum Leben vielfältiger zu gestalten.

Inwiefern ist Deutschland Ihre Heimat geworden?

Ich habe den Großteil meines Lebens in Deutschland verbracht, bezeichne Deutsch als meine Muttersprache. In diesem Land habe ich nicht nur meine persönliche und berufliche Entwicklung vorangetrieben, sondern auch gelernt, Verantwortung zu übernehmen – etwas, das mir in meiner Rolle als Führungskraft heute besonders viel bringt. Die Unterstützung, die ich hier auf meinem Weg erfahren habe, hat es mir ermöglicht, meine Ziele zu erreichen, und deshalb ist es mir auch wichtig, etwas zurückgeben zu können. Indem ich mich ehrenamtlich für Geflüchtete engagiere, möchte ich anderen Menschen ähnliche Möglichkeiten bieten, wie ich sie selbst hatte. bs/lz 45-24



Arnella Kushnir

Die 28-jährige Arnella Kushnir fühlt sich als Verkaufsleiterin im Lidl Vertrieb und in der Lebensmittelbranche an der richtigen Stelle. Mit dem Leadership-Programm der St. Gallen Business School will sie ihre Kompetenzen in der Mitarbeiterführung weiter ausbauen, um sie irgendwann auch im Ausland für Lidl einzubringen.

