

Festrede zur Diplomfeier

*Wirtschaftswissenschaftliche Fakultät
Universität Zürich*

Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Angehörige, Freunde und Gönner,

und vor allem — liebe Absolventinnen und Absolventen:

Herzlichen Glückwunsch. Sie haben es geschafft!

Heute feiern wir Sie. Diesen Moment, der am Ende eines langen Weges steht — und gleichzeitig der Beginn von allem Weiteren ist. Ich freue mich ausserordentlich, diese wenigen Minuten mit Ihnen teilen zu dürfen.

Ich habe mir natürlich schon gedanken gemacht, was ich ihnen an so einem Tag mit auf den weiteren Weg mitgeben kann und da schaue ich zwangsläufig auf mein Weg und meine Erfahrungen.

Mein Leben – zwei Welten

Wenn ich auf mein Leben zurückschaue, hatte ich das seltene Privileg, in zwei sehr unterschiedlichen Welten zu Hause zu sein: als Profisportler und danach in der Businesswelt. Und ich werde bis heute immer wieder gefragt: „Was vermisst du? Wie war dieser Wechsel?“

EINFACHHEIT

Meine Antwort überrascht viele: Was ich am meisten vermisse, ist die Einfachheit.

Es gibt ein Scoreboard. Es gibt eine Zeitmessung. In jedem Augenblick, in jedem Training, in jedem Wettkampf zeigt dir die Realität unbestechen, wo du stehst. Gewinnst du oder verlierst du? Das Feedback ist sofort, es ist klar, es ist unerbittlich. Von den Fans, vom Coach aber hoffentlich auch vom Umfeld.

Das Business ist — sagen wir es diplomatisch — etwas komplizierter. Ist man erfolgreich, wenn die Marge heute stimmt? Wenn die Bottom Line passt? Wenn

der Return on Invest die Erwartungen erfüllt? Oft weiß man erst Monate oder Jahre später, ob eine Entscheidung richtig war.

TEAM

Aber das Allertiefste, was ich vermisse, ist nicht das Scoreboard. Es ist etwas viel Menschlicheres.

Es ist diese verschworene Gemeinschaft. Diese besondere Energie eines Teams, in dem jeder die eigene Rolle kennt, in dem das gemeinsame Ziel über alles gestellt wird – und in dem jeder für den anderen brennt. Sich in die Schüsse der Gegner wirft – ohne Rücksicht auf den Körper. Jeder auf den anderen vertraut, dass dieser seine Rolle und Aufgabe erfüllt. Ich erinnere mich gerne die Momente kurz vor wichtigen Spielen, wenn man als Mannschaft in der Garderobe war, einander in die Augen sah und jeder wusste, dass es nun Zeit war zu liefern.

Diese Energie, wenn ein Team über sich hinauswächst – sie ist das Schönste, was ich je erlebt habe. Und ich verspreche Ihnen:

Die gute Nachricht: Es gibt das auch im Business. Aber man muss es bewusst aufbauen. Und dazu komme ich gleich.

Ihr Rüstzeug – und was es wert ist

Sie, liebe Absolventinnen und Absolventen, verlassen heute diese Universität mit einem ausserordentlichen Handwerkszeug. Frameworks. Theoretisches Wissen. Empirische Methodik. Analytisches Denken. Sie haben gelernt, Probleme zu durchdringen, Daten zu lesen, Argumente zu strukturieren.

Das hat sehr viel wert und wird sie befähigen in der welt die Zusammenhänge der Wirtschaft schnell zu verstehen.

Aber ich möchte Ihnen heute auch sagen, was dieses Wissen allein nicht kann – und was Sie ergänzend dazutun müssen. Ich möchte Ihnen ein einfaches Framework mitgeben, das ich in beiden Welten erlebt und erprobt habe. Das habe ich meinerseits von Jeremy Gilley gehört, es lautet:

Inform – Inspire – Engage – Monitor

Es ist universell anwendbar. Ob Sie morgen Ihren ersten Job suchen, ein internes Projekt pitchen, ein Startup gründen, Kunden gewinnen oder ein Team führen wollen: Irgendwo pitchen Sie immer für etwas.

Inform — Informieren

Der erste Schritt ist, Ihr Gegenüber zu informieren. Wer sind Sie? Was tun Sie? Welches Problem lösen Sie? Klar, ehrlich, präzise. Das haben Sie geübt und da kommt ihr Grundwissen der Universität ins Spiel.

Inspire — Begeistern

Vom lateinischen In spirare: einhauchen. Es geht darum über die Fakten hinaus eine Vision ein Ziel zu formulieren, wodurch sich das Gegenüber auf eine emotionale Art und Weise angesprochen fühlt. Man muss den Zahlen und Fakten Leben einhauchen.

Vergessen Sie niemals die Macht der Inspiration.

Grosse Dinge erreicht man nur im Team. Und Teams brauchen eine Vision. Menschen brauchen einen Grund zu glauben — nicht nur Daten, sondern ein Warum. Denken Sie an Apple: „Think Different.“ An Nike: „Just Do It.“ Diese Botschaften sind keine Marketingtricks. Sie sind Einladungen, Teil von etwas Grösserem zu sein.

„Menschen folgen nicht Strategiepapieren. Sie folgen Visionen.“

Egal ob Sie einen Investor überzeugen wollen, einen neuen Job suchen, Budget für ein Projekt beantragen, in die Politik gehen oder einfach wollen, dass Ihr Team alles gibt: Wer inspiriert, gewinnt Menschen. Und mit den richtigen Menschen entstehen Dinge, die vorher undenkbar schienen.

Seien Sie mutig, an Ihre eigene Vision zu glauben. Und seien Sie mutig, sie auszusprechen.

Engage — Einbinden

Wer informiert und begeistert ist, möchte mitmachen. Lassen Sie ihn. Schaffen Sie Beteiligung. Fragen Sie. Hören Sie zu. Bauen Sie Beziehungen — keine Transaktionen. Das langlebigste Kapital, das ein Mensch besitzen kann, sind die Menschen, die für ihn durchs Feuer gehen.

Monitor — Lernen und anpassen

Und schliesslich: Messen, reflektieren, anpassen. Kein Plan überlebt den ersten Kontakt mit der Realität unverändert. Die Besten im Sport schauen nach dem Spiel die Aufzeichnung. Die Besten im Business messen konsequent und lernen daraus. Ihr analytisches Rüstzeug ist hier Ihr grösstes Asset — nutzen Sie es.

Dream Big. Do Big.

Ich möchte mit einem persönlichen Appell schliessen — einem, der über das individuelle Karrieredenken hinausgeht.

Wir leben in einer Zeit, in der die Welt sich schneller verändert als je zuvor. In der die grossen Themen unserer Zeit — Technologie, Nachhaltigkeit, globaler Wettbewerb — Lösungen brauchen, die noch nicht erfunden wurden. Und ich glaube: Die Menschen im Raum heute sind genau die, die diese Lösungen finden können.

Aber dafür müssen wir — gerade als Schweizer, gerade in dieser Kultur des Understatements — anfangen, gross zu denken. Nicht arrogant. Nicht überheblich. Sondern mutig.

„Dream Big. Do Big.“

Glauben Sie an Ihre Vision. Bilden Sie Teams, die füreinander brennen. Informieren Sie klar, begeistern Sie leidenschaftlich, binden Sie Menschen ein — und lernen Sie unermüdlich. Dann werden Sie nicht nur erfolgreich sein. Sie werden etwas hinterlassen.

Herzlichen Glückwunsch — und auf alles, was vor Ihnen liegt.

Zürich, 2026