



von **Quentin Gaillard, 30,** Head of Trade Services bei der Société Générale.

Rechts im Bild, zusammen mit Gabriela Lenzenhuber (Deputy Head Trade Services) und Elie Fouché (Relationship Manager).

Foto: Marion Nitsch

« Ich komme am Morgen gegen neun Uhr ins Büro. Manchen Schweizern mag dies spät erscheinen, aber für einen Franzosen ist es relativ früh. Ausgiebig gefrühstückt habe ich jeweils bereits zu Hause. Ich stehe um sieben Uhr auf, so habe ich genügend Zeit, um noch etwa zwanzig Minuten Klavier zu spielen. Dann fahre ich mit dem Velo oder dem Tram ins Büro.

Die Société Générale ist in Frankreich die drittgrösste Bank. In der Schweiz hat sie mehrere Niederlassungen. Ich bin seit einem Jahr in Zürich. Zuvor war ich vier Jahre in Wien und danach eineinhalb Jahre in Paris. Auf dem Rückflug von einem Meeting fragte mich mein Vorgesetzter, ob ich nach Zürich wolle und ich habe sofort zugesagt. In Paris war ich für die Aufsicht der Büros in Westeuropa zuständig. Ich wusste also, wie das hier etwa läuft.

Als ich anfang, habe ich als Erstes zwei neue Mitarbeitende eingestellt. Gabriela Lenzenhuber hat eine kaufmännische Ausbildung gemacht, Elie Fouché ist wie ich selber Absolvent einer Wirtschaftshochschule in Frankreich. Gabriela, Elie und ich, wir verstehen uns als Team. Von praktisch jedem Mail, das ich verschicke, geht eine Kopie an sie beide. So sind immer alle auf dem gleichen Wissensstand und die Arbeitsverteilung ergibt sich praktisch von selbst. Ich muss keine Anweisungen geben. Es entspricht auch nicht unserer Firmenkultur. Die Hierarchien sind flach. Für das laufende Geschäft sind meine Mitarbeiter zuständig. Ich bin Ansprechperson gegenüber dem Hauptsitz in Paris und zuständig, wenn etwas schief läuft oder für komplizierte Transaktionen mit schwierigen Kunden.

Unsere Arbeit kann man beschreiben als Verkauf von Risiko. Konkret geht es um das finanzielle Risiko, welches im Zusammenhang mit dem Export von Produkten oder Dienstleistungen von Schweizer Firmen entsteht. Die Bank hat zahlreiche Niederlassungen in Nord- und Westafrika, in Ländern also, wo Frankreich früher Kolonialmacht war. Es kann nun also sein – um einen typischen Geschäftsablauf zu beschreiben – dass uns ein Kollege einer solchen Niederlassung informiert, wenn eine Schweizer Firma in seinem Land, sagen wir mal, ein Spital bauen will. Wir treten dann mit dieser Firma in Kontakt, um eine Risikosumme auszuhandeln. Dann können wir gegenüber dem Importeur als Garant auftreten, falls der Exporteur seinen Verpflichtungen nicht nachkommt.

Wenn es sich bei diesem Exporteur beispielsweise um eine Ostschweizer Firma handelt, gehen wir zu zweit hin. Gabriela Lenzenhuber spricht schweizerdeutsch. Das kommt besser an als mein Hochdeutsch. Viele Schweizer sprechen nur ungenau hochdeutsch, habe ich festgestellt. Wir haben in der ganzen Schweiz zu tun, auch im Tessin und in der Romandie. Das Reisen ist der lockere Teil der Arbeit. So lerne ich die Schweiz kennen. Ich bin in Paris aufgewachsen. Heimweh habe ich nur selten, und wenn, ist Frankreich ja ganz nahe.

Zu unseren Kunden gehören die verschiedensten Unternehmen, von der Einzelfirma bis zum Grossunternehmen. Wenn ein solches Geschäft zum ersten Mal zustande kommt oder wenn es sich um Vertragspartner handelt, die einander nicht vertrauen, dann braucht es ein Instrument, wo alles verankert wird. Dieses Instrument

stellen wir zur Verfügung. Für kleine und mittlere Betriebe steht bei solchen Geschäften häufig eine ganze Menge Geld auf dem Spiel. Sie haben es zu tun mit Ländern, wo sie sich bezüglich Geschäftsbeziehungen überhaupt nicht auskennen. Wir haben nicht nur Erfahrungen mit den jeweiligen Ländern, sondern auch mit den Banken. Wir übernehmen auch das so genannte Country Risk, wenn ein Land zahlungsunfähig wird oder eine Bank pleite geht.

Risiko ist schwer einzuschätzen. Ein und dieselbe Transaktion kann man auf völlig unterschiedliche Arten darstellen, je nachdem, ob man von optimistischen Annahmen oder von einem Worst-case-Szenario ausgeht. Damit beeinflusst man natürlich den Lauf eines Geschäfts und man hat alles Interesse, mit seinen Einschätzungen der Wahrheit möglichst nahe zu kommen.

Etwa um 18.30 ist Feierabend. Ich bin kein Workaholic. Ich möchte mich ausser mit Arbeit noch mit anderen Dingen beschäftigen. Musik bedeutet mir sehr viel. Neben dem Klavierüben singe ich täglich etwa dreiviertel Stunden, das heisst, ich mache Übungen zur Stimmbildung und lerne momentan Lieder von Robert Schumann. Weil allein singen keinen Spass macht, habe ich mich nach einem Chor umgesehen und singe jetzt im Zürcher Bach Chor mit. Die Aufführung des Messias von Georg Friedrich Händel im März mit dem Tonhalle-Orchester war für mich ein eindrückliches Erlebnis. Ich war begeistert von diesem hervorragenden Orchester und dem schönen Tonhallsaal. Ich werde auch beim nächsten Konzert am 1. Juli in der Klosterkirche Einsiedeln mit dabei sein. 

Aufgezeichnet von **Therese Jäggi**