

Der Profit aus informellem Lernen

Hypo-Niederösterreich-Geschäftsführer Immobilien Jürgen Nageler

STANDARD: Sie waren schon 2010 Mentee im STANDARD-Mentoring-Circle. Wie haben Sie profitiert?

Nageler: Vor allem in den ersten Monaten der Führungsaufgabe war die Unterstützung meiner Mentorin Marlies Buxbaum wesentlich. Sie hat mir geholfen, mich in diese neue Rolle rasch und fokussiert einzufinden.

STANDARD: Hat Ihre Karriereaspira-

tion, Ihr Aufstiegswunsch, Sie zum Mentoring gebracht?

Nageler: Ja, auch. Ich hatte damals als Sachbearbeiter im Beteiligungsmanagement der Hypo Niederösterreich insgesamt das Gefühl, dass ich für mein berufliches Vorankommen jemanden an meiner Seite benötige, mit dem ich dank persönlicher Erfahrung und profunder Expertise diskutieren kann, der mir zuhört, mich unter-



Spricht sich für informelles Lernen aus: Hypo-Geschäftsführer Jürgen Nageler.

Foto: HO

stützt und im richtigen Moment sogar auch lenken kann.

STANDARD: Sie können also vertrauen?

Nageler: Mir war unmittelbar nach der Begegnung mit Marlies Buxbaum klar, dass ich meine Wunschmentorin gefunden hatte. Diese Art einer beratenden und unterstützenden Beziehung kenne ich aus meiner Jugend, als ich im Leistungssport im Tennis aktiv war. Was ich damals alles informell gelernt habe, wie sehr ich in meiner Motivation, in der Disziplin, im sozialen Umgang profitiert habe, war mir als Junger gar nicht bewusst, das habe ich erst später erkannt. Das war sicher auch ein Motiv, um mich für Mentoring zu entscheiden. (kbau)

JÜRGEN NAGELER ist Jurist, kommt aus dem Beteiligungsmanagement der Hypo Noe und ist seit eineinhalb Jahren in der Geschäftsführung der Hypo Noe Real Consult.