

Mit Reto Vögeli* sprach Benjamin Anderegg

«Ich war ehrgeizig und wollte beruflich weiterkommen»

Reto Vögeli begann seine berufliche Karriere als Autoelektriker und ist heute Geschäftsführer einer international tätigen Firma. Im Interview erzählt er, wie ihn HF-Weiterbildungen in seiner Karriere weiterbrachten und weshalb er trotz internationalen Engagements stets in der Schweiz lebte.

Sie reisen für sechs bis zehn Tage pro Monat nach Vietnam und besuchen dort eine Filiale Ihres Unternehmens. Wäre es nicht einfacher, sich mit Ihren Mitarbeitenden in Videokonferenzen auszutauschen?

Aufgaben können mit den heutigen Mitteln sehr einfach über so genanntes «Remote» (Fernzugriffe, zum Beispiel auf Desktops, Anm. d. Red.) gemanagt und kontrolliert werden. Doch persönliche Beziehungen, Gespräche und das gegenseitige Vertrauen zwischen Mitarbeitenden und Unternehmensführung lassen sich nicht durch den Einsatz von neuesten Technologien ersetzen. Deshalb lohnen sich diese Reisen. Aber natürlich gehören heute der Einsatz von Kollaborations- und Kommunikationsplattformen für die Nutzung von firmeninternen Chats, Foren, Projectrooms, Dokumenten- und Screensharing sowie die Abhaltung von täglichen Conference Calls und Videokonferenzen in einem wettbewerbsfähigen Unternehmen zum Alltag.

Der Hauptsitz Ihrer Firma Xspera befindet sich in London, Sie leben in der Schweiz. Wie schaffen Sie es jeweils, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein?

Die Flugzeit für die Strecke Zürich – London beträgt weniger als zwei Stunden. Wenn ich morgens den Flug um 7.10 Uhr nehme, bin ich um 9 Uhr in London im Büro.

Xspera berät Unternehmen unter anderem darin, wie sie ihre strategischen Geschäftsziele effizient erreichen und ihre Organisationsstrukturen, Geschäftsprozesse und Informationstechnologien optimal darauf ausrichten können. Weshalb schaffen das Unternehmen nicht selbst?

Als Beratungsunternehmen haben wir die notwendige Distanz zum Tagesgeschäft und können einen holistischen Lösungsansatz erarbeiten. Änderungen an Organisationsstrukturen, Geschäftsprozessen und der Einsatz neuer Technologien betreffen meist die Gesamtunternehmung. Individuelle, nicht aufeinander abgestimmte, ad-hoc-Übungen in einzelnen Bereichen sind in der Regel unternehmerisch oft nicht zielführend und können Kostenverlagerungen oder gar Mehrkosten in anderen Bereichen zur Folge haben.

Sie haben viel Erfahrung in der Telekommunikation. Wie beeinflusst die Tele-

kommunikation den Erfolg und die Effizienz eines Unternehmens?

Der weltweite Zugang zu den Unternehmensdaten und Applikationen dank der permanenten Verfügbarkeit des Internets hat zu einer ganz neuen Art der Kollaboration und Kommunikation in Unternehmen geführt. Das trägt massgeblich zum Erfolg und zur Effizienz eines Unternehmens bei.

Sie sind nach Ihrer Lehre zum Autoelektriker in die Telekommunikationsbranche eingestiegen und haben parallel dazu ein HF-Studium zum Elektronik Techniker absolviert. Was hat Sie zu diesen Schritten motiviert?

Ich war ehrgeizig und wollte beruflich weiterkommen. Das berufsbegleitende HF-Studium am «Abendtechnikum» war für mich der optimale Weg, um meine damaligen Ziele zu erreichen.

Bald danach haben Sie schweizweit grosse Kunden wie zum Beispiel die UBS betreut. Welches waren dabei Ihre Aufgaben?

Zuerst war ich als technischer Projektleiter für die Planung und Implementierung sämtlicher Local Area Networks (LAN) und Netzwerk-Monitoringsysteme der UBS in der Schweiz verantwortlich. Danach betreute ich die UBS als Key-Account-Manager im selben Bereich.

Mit 30 Jahren waren Sie Global Account



**TBZ
HF**

Technische Berufsschule Zürich
Höhere Fachschule HF
Sihlquai 101, 8005 Zürich
admin.hf@tbz.zh.ch
Informationen: www.tbz.ch

Weiterbildung

Abschluss einer Höheren Fachschule in
Informatik Systemtechnik

➔ IT Services Engineer HF
➔ ITIL V3 Foundation und CISCO CCNA

➔ Karriereabend am 17.03.2016, 18:30 Uhr



*** Steckbrief**

Name: Reto Vögeli
 Jahrgang: 1965
 Nationalität: Schweiz
 Wohnort: Arni AG
 ODEC-Mitglied: seit 1997

**Aktuelle berufliche Tätigkeit:**

Geschäftsführer von Xspera Ltd, London

Curriculum vitae:

- ▶ Seit 2012 *Chief Executive Officer*, London, UK
Xspera Ltd
- ▶ 2011 *Account Executive*, Zurich Financial Services Account, Zürich, CH
CSC Switzerland GmbH
- ▶ 2009 – 2010 *Global Head of Vendor Management / TEMs*, Newbury, UK
Vodafone Global Enterprise Ltd
- ▶ 1998 – 2009 *Chief Executive Officer*, Zug, CH
Seonix AG
- ▶ 1995 – 1998 *Global Account Director*, UBS, Credit Suisse, Zurich Financial Services, Zürich, CH
Global One Ltd, (JV Deutsche Telekom, France Telecom and Sprint International)

Ausbildung:

- ▶ 2012 – 2014 *Global Leadership Certificate*, London, Boston, Shanghai
Hult International Business School
- ▶ 2012 – 2014 *Master of Business Administration (MBA)*, London, Boston, Shanghai
Hult International Business School
- ▶ 1996 – 1998 *Nachdiplomstudium Wirtschaft HF*, Zürich
Kaderschule St. Gallen
- ▶ 1993 – 1995 *Nachdiplomstudium Technische Informatik HF*, Zürich
IBZ Schulen für Technik und Informatik
- ▶ 1988 – 1992 *Diplomstudium Elektronik-Techniker HF*, Zürich
Juventus Schulen, Abendtechnikum Zürich

Director eines international tätigen Unternehmens in der Telekommunikationsbranche. In dieser Funktion leiteten Sie drei Verkaufsteams und bearbeiteten Verträge im Wert von bis zu 1 Milliarde US-Dollar. Wie kam es zu diesem rasanten Aufstieg?

Ich konnte zu diesem Zeitpunkt bereits auf über zehn Jahre Berufserfahrung als Servicetechniker, Projektleiter und Key-Account-Manager zurückblicken. Zudem hatte ich ein Studium zum Elektronik-Techniker HF und ein Nachdiplomstudium im Bereich Technische Informatik HF abgeschlossen. Ausserdem absolvierte ich berufsbegleitend ein Nachdiplomstudium in Wirtschaft HF. Dadurch verfügte ich so-

wohl über die notwendige Berufserfahrung wie auch über fundierte technische und betriebswirtschaftliche Fachkenntnisse, um mich erfolgreich in einem internationalen Umfeld durchzusetzen.

Sie waren als Global Account Director für Verträge mit Finanz- und Versicherungsunternehmen aus aller Welt verantwortlich. Welche Dienstleistungen und Produkte haben diese Kunden bezogen?

Die Kunden haben im Bereich Telekommunikation Outsourcing und weitere Dienstleistungen bezogen. Es ging zum Beispiel um die Erstellung von internationalen Mietleitungen für private Netzwerke,

um Internetzugang und um die Datenübertragung über X.25-Netzwerke, Frame Relay-Netzwerke oder ATM-Netzwerke für die weltweite Sprach- und Datenkommunikation.

Mit 33 Jahren wurden Sie Geschäftsführer von Seonix. Zuvor hatten Sie eine HF-Weiterbildung im Bereich Business Management abgeschlossen. Inwiefern konnten Sie das Gelernte in der Praxis anwenden?

Wie alle meine Weiterbildungen habe ich auch das Nachdiplomstudium im Bereich Business Management berufsbegleitend absolviert. Dies hat mir stets ermöglicht, das Erlernete direkt in der Praxis umzusetzen und mich entsprechend rasch weiter zu entwickeln.

Sie blieben elf Jahre bei Seonix und konnten viele Erfolge verbuchen. Welches waren Ihre wichtigsten Innovationen?

Seonix war ein Pionier und weltweit eines der führenden Beratungsunternehmen im Bereich von Outsourcing und weiteren Dienstleistungen rund um Telekommunikation. Für das Telecom Expense Management – der Verwaltung von weltweiten Telecom-Dienstleistungen und -Kosten – haben wir eine der innovativsten Serviceplattformen in unserem «Nearshore Center» in Sofia, Bulgarien, entwickelt. Zu unseren Kunden gehörten namhafte, aus den Top-100-Unternehmungen weltweit, wie Barclay Bank, UBS, Deutsche Bank etc., aber auch Telekommunikationsanbieter wie Orange Business Services, T-Systems, Vodafone oder Swisscom.

Vor vier Jahren haben Sie Ihre Firma Xspera gegründet. Was hat Sie dazu bewogen, ein eigenes Unternehmen zu gründen? ➔

Ich habe festgestellt, dass es zwar viele renommierte Unternehmen gibt, die Strategieberatungen anbieten. Aber nur wenige davon helfen ihren Kunden, diese Strategie auch umzusetzen. Dadurch haben Firmen oft eine gute Unternehmensstrategie auf Papier, aber die organisatorischen Grundvoraussetzungen für eine erfolgreiche Umsetzung fehlen. Hier kommt die Unternehmensberatung von Xspera ins Spiel. Wir sind darauf spezialisiert, die Unternehmensperformance der Kunden zu optimieren, indem wir die Organisationsstruktur, die Geschäftsabläufe sowie die IT auf die Geschäftsstrategie ausrichten.

Wie hat sich das Unternehmen entwickelt?

Wir sind innerhalb von vier Jahren von einem Mitarbeiter auf über 30 angewachsen und entwickeln zurzeit in unserem «Offshore Center» in Ho Chi Minh City, Vietnam, das Xspera Intranet Portal XIN-GATE. XIN-GATE bietet als Unternehmensportal die Basis für eine effiziente Unternehmenssteuerung in einem dezentralen Umfeld. Zudem kombinieren wir Kollaboration, Kommunikation, Prozess & Workflow sowie Informationsmanagement und Business Intelligence (Verfahren und Prozesse zur systematischen Analyse von elektronischen Daten, Anm. d. Red.). Damit bieten wir Kunden eine einzigartige Plattform, die sich einfach in die bestehende IT Landschaft integrieren lässt.

Was versprechen Sie sich von Ihrer Filiale in Vietnam?

Kostenvorteile und den temporären Zugang zu einem riesigen Ressourcenpool von über 20'000 Fachspezialisten im Bereich IT und Business Process Outsourcing. Davon profitieren wir und unsere Kunden bei der Umsetzung unserer Empfehlungen sowie beim späteren Betrieb unserer Lösungen.

Beim Begriff «Offshoring» – der Verlagerung von unternehmerischen Funktionen und Prozessen ins Ausland – denken viele in Westeuropa an den Verlust von Arbeitsplätzen. Wie beurteilen Sie die Chancen und Gefahren, die Offshoring für Westeuropa mit sich bringt?

Unternehmen sind heutzutage mehr denn je gefordert, Geschäftsprozesse zu automatisieren oder repetitive manuelle Tätigkeiten, die sich nicht oder nur mit erheblichem Aufwand automatisieren lassen, auszulagern. Dadurch kann die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert und können neue

Neues ODEC-Gönnernmitglied



EB Zürich

Die EB Zürich ist die grösste öffentliche Weiterbildungsinstitution der Schweiz und verpflichtet sich seit über 40 Jahren, Bildungsherausforderungen der Zukunft anzunehmen und zeitgemässe Konzepte und Lernumgebungen zu entwickeln.

Bildungsgänge, Kurse, Ateliers und Beratungen vermitteln (fast) alle Kompetenzen, um den Berufsalltag erfolgreich meistern und sich an veränderten Anforderungen der Arbeitswelt anpassen zu können. Zudem ist die EB Zürich in der deutschen Schweiz eine der führenden Anbieterinnen von Ausbildungen für Erwachsenenbildner/innen und hat sich in diesem Feld auf die Höhere Berufsbildung spezialisiert.

Konsequenterweise setzt sie nun auch den neuen «Rahmenlehrplan Erwachsenenbildung» um. Mit dem Bildungsgang «Dipl. Erwachsenenbildner/in HF» bereitet sie andragologische Spezialist/innen auf die Übernahme von anspruchsvollen Leitungspositionen oder komplexen Bildungs- und Beratungsaufgaben vor. Mehr Informationen finden Sie unter www.eb-zuerich.ch <

Arbeitsplätze geschaffen werden. Gelingt dies nicht, ist mittelfristig der Fortbestand der gesamten Unternehmung in Frage gestellt. Die Gefahren, die Offshoring mit sich bringt, sind falsche Erwartungshaltungen, Know-how- und Kontrollverlust sowie Fehlinvestitionen aus Unerfahrenheit und Naivität im Offshoring.

Sie haben beruflich sehr hohe Ziele erreicht. Was sind die Schattenseiten des Erfolgs?

Erfolg muss man sich in der Regel hart erarbeiten und er ist keine Konstante.

Welches war die grösste Niederlage, die Sie beruflich erlebt haben?

Ein Projektstopp bei einer der weltweit grössten Banken aufgrund der Finanzkrise im September 2008.

Seit 1997 sind Sie ODEC-Mitglied. Weshalb sind Sie dem Verband beigetreten?

Für mich war es wichtig, dass meine Interessen als Absolvent der Höheren Fachschule in der Wirtschaft wie auch im Bildungswesen professionell vertreten werden.

Was schätzen Sie an der Arbeit des Verbands am meisten?

Ich schätze die Kontinuität und ständige Weiterentwicklung des Verbands während meiner mittlerweile 19-jährigen Mitgliedschaft.

Wie werden HF-Abschlüsse im Ausland wahrgenommen?

Die HF-Abschlüsse sind im Ausland wenig bekannt, was ich jedoch nie als

Nachteil erlebt habe. Auch fachlich ist ein Absolvent einer Höheren Fachschule international absolut konkurrenzfähig und muss sich nicht verstecken.

Sie sind zweifacher Familienvater. Wie können und konnten Sie Ihrer Familie trotz der beruflichen Beanspruchung Zeit schenken?

Die entsprechende «Work-Family-Life-Balance» war für mich immer sehr wichtig. Dadurch war ich stets bemüht, Hobbies gemeinsam mit der gesamten Familie auszuüben.

Wohin ziehen Sie sich zurück, wenn Sie Ihre Ruhe möchten?

Da meine Arbeit während der letzten 20 Jahre mehrheitlich international ausgerichtet war, bin ich am liebsten zu Hause oder verbringe zusammen mit meiner Familie die Wochenenden bei uns in den Bergen.

Trotz Ihres internationalen Engagements haben Sie stets in der Schweiz gelebt. Weshalb?

Vielleicht gerade wegen meines internationalen Engagements hatte ich nie das Bedürfnis, mit meiner Familie an einem anderen Ort als in der Schweiz zu leben.

Sie haben international grosse Erfolge erzielt und ein eigenes Unternehmen gegründet. Was ist Ihr nächstes grosses Ziel?

Eine zufriedene Kundenbasis und die kontinuierliche Weiterentwicklung von Xspera.

Das Interview wurde schriftlich geführt