

Andere Kulturen fördern die persönliche Weiterentwicklung

Die Faszination für fremde Kulturen brachte René Bacher schon früh ins internationale Business. Ein spannender Bericht über seine Karriereschritte ins Management und seine Erfahrungen, warum ein Umdenken in der Gesellschaft und Geschäftswelt unumgänglich ist.

Mit René Bacher sprach Isabelle Tschanen*

René Bacher, seit kurzem arbeiten Sie als Global Account Manager bei der Cicor Group. Was sind Ihre Hauptaufgaben?

Zu meinen Hauptaufgaben zählen die Betreuung der globalen Key Accounts, Business Development und Neukunden-Akquisition, Projektbegleitung von der Angebotserstellung bis zur Serienfertigung sowie Schnittstelle zwischen Kunden und unseren Produktionswerken.

Was war Ihre Motivation, diese Stelle anzutreten?

Meine persönliche Weiterentwicklung und die Aussicht auf eine abwechslungsreiche Aufgabe im internationalen Verkauf bei einem global tätigen und zukunftsorientierten sowie wachsenden Technologieunternehmen im High-End-Bereich. Ausserdem bin ich mit dieser Stelle wieder näher an meiner ursprünglichen Ausbildung und kann die vorherige Tätigkeit im Werkzeugbau und Kunststoff-Spritzguss mit einfließen lassen.

Inwiefern spielt das HF-Wissen in Ihrer internationalen Tätigkeit eine Rolle?

Das HF-Wissen meiner Ausbildung zum Elektrotechniker TS (heute HF) war die Grundlage meiner früheren Tätigkeit im Engineering und Anlagenbau. Schon während der Ausbildung war ich dabei international tätig, dies habe ich jedoch unabhängig vom Studium so gesucht. Mittlerweile bin ich im Verkauf tätig, was kein Bestandteil des damaligen Studiums war.

Wie ist Ihre Erfahrung in Ihrer internationalen Tätigkeit mit den verschiedenen Kulturen?

Jede Kultur hat ihre Eigenheiten und Faszination, verbunden auch mit Herausforderungen und Möglichkeiten der persönlichen Weiterentwicklung und Horizonterweiterung. Mich haben fremde Kulturen schon früh fasziniert und ich lerne gerne verschiedene Menschen kennen und arbeite mit ihnen zusammen. Es braucht sicherlich persönliches Interesse und auch Anpassung an fremde Kulturen. Dinge, welche bei uns selbstverständlich sind, können in einem anderen Land eine Herausforderung sein. Dies gilt jedoch auch umgekehrt.

*Steckbrief

Name: René Bacher

Jahrgang: 1972

Wohnort: Frasnacht TG

ODEC-Mitglied: seit 2007

Aktuelle berufliche Tätigkeit: Global Account Manager bei Cicor Group

Lehre: Elektromechaniker

HF-Studium: Elektrotechnik, ZbW

Weiterbildung: Executive MBA FH, General Management

Hobbys: Aktivitäten in der Natur wie Inline-Skating, Biken, Wandern, Skifahren / Reisen und fremde Kulturen kennenlernen / Classic Cars / Fasnacht und Guggenmusik





Zeigt auch Ihre Erfahrung, dass die Produktion wieder Richtung Europa zurückgeholt wird?

Dies wäre aus meiner Sicht sehr wünschenswert. Wir alle kennen die aktuelle Situation mit den globalen Lieferengpässen und der Materialknappheit. Die produzierende Industrie in Europa steht mehrheitlich in Abhängigkeit von Asien, vorwiegend China, was sich durch die Covid-Krise nochmals markant verschärft hat. Hervorgerufen durch diese Krise sind bereits erste Bestrebungen einer Rückverlagerung der Produktion nach Europa im Gange. In Deutschland zum Beispiel laufen dazu bereits politische Vorstösse. Ich denke, speziell für Osteuropa, aber auch Zentraleuropa als wieder gestärkter Produktionsstandort bieten sich dabei in Zukunft gute Chancen.

Dazu muss jedoch in der Gesellschaft und Geschäftswelt ein Umdenken stattfinden und Kunden müssen bereit sein, den Wert einer lokalen Produktion mit weniger Beschaffungs- und Transportrisiken zu schätzen und preislich zu honorieren. Diese Risiken sollten zukünftig in jedem Risk Management stärker berücksichtigt werden. Gerade heutzutage zeigt sich, welche Kosten letztlich Auftragsausfälle oder sogar Werksschliessungen aufgrund von Materialmangel und Lieferengpässen hervorrufen können.

Hat die Covid-19-Krise in Ihrem Arbeitsbereich die Digitalisierung beschleunigt?

Dies ist auf jeden Fall spürbar, speziell auch in den technischen Abteilungen oder bei Servicearbeiten. Bei uns im Verkauf waren wir auch vorher schon mit den nötigen Arbeits- und IT-Mitteln ausgestattet, um die Arbeit

überall ausführen zu können. Waren vorher regelmässige Geschäftsreisen und persönliche Kundenbesuche normal, sind es heute die Onlinemeetings. Trotzdem bin ich der Meinung, dass persönliche Meetings auch in Zukunft nicht gänzlich ersetzt werden können, dies speziell in der Akquise von Neukunden und im Networking. Dabei spielen auch die Gepflogenheiten in anderen Kulturen eine grosse Rolle.

Kurze Zeit nach Ihrer Lehre haben Sie das HF-Studium begonnen. Was haben Sie sich davon versprochen?

Für mich war bereits bei Beginn der Lehre klar, dass ich anschliessend ein weiterführendes Studium in Angriff nehmen möchte. Deshalb habe ich dazu auch die Berufsmittelschule (BMS) absolviert. Ich habe mir davon berufliche Aufstiegsmöglichkeiten und Weiterentwicklung versprochen.

Wurden Ihre Erwartungen mit dem HF-Abschluss erfüllt?

Auf jeden Fall. Noch im Verlauf des Studiums hatte ich die Chance auf den Stellenwechsel ins Engineering. Dabei waren jedenfalls auch der Praxisbezug während des Studiums sowie die Lehre als Grundausbildung ein grosser Vorteil. In diesem Zusammenhang möchte ich die Vorzüge unseres dualen Bildungssystems in der Schweiz mit der Berufslehre und den anschliessend vielfältigen Möglichkeiten einer Tertiärausbildung hervorheben.

Und was hat Sie dazu bewegt, den Executive Master of Business Administration (MBA FH) – General Management anzugehen?

Einerseits persönliches Interesse, andererseits konnte ich mir mit dem EMBA-Studium generelle Management-Fähigkeiten aneignen und mich für spätere Kader-Tätigkeiten fit machen.

Sie sind seit 2007 Mitglied im ODEC. Was sind Ihre Überlegungen, unseren Verband zu unterstützen?

Der ODEC als Dachorganisation der Diplomierten Höheren Fachschulen (HF) stärkt und fördert den Stellenwert des HF-Abschlusses. Wenn ich mich richtig erinnere, hat sich der Verband auch für die Angleichung des HF-Abschlusses auf Bachelor-Stufe eingesetzt, was mir schliesslich den Zugang zum Masterstudium ermöglicht hat. Weiter hat mir im internationalen Umfeld die Bezeichnung «Professional Bachelor ODEC» geholfen, den TS-Abschluss entsprechend zu vertreten.

Sie sind in Ihrer Arbeit sehr eingespannt. Wie erhalten Sie Ihre Work-Life-Balance?

Meine Frau und meine Hobbys geben mir da den nötigen Ausgleich. Ruhezeit zuhause oder ein Ausflug in die Natur helfen mir jeweils, Abstand zu gewinnen und Energie aufzutanken. Speziell vor der Covid-Krise mit regelmässigen Geschäftsreisen und Abwesenheiten war dies nicht immer einfach, trotzdem aber sehr spannend.

Wie kann man sich den Spagat zwischen einem Manager und dem Musikanten in einer Guggenmusik vorstellen?

Spannende Frage (lacht). Mir macht die Guggenmusik viel Spass, ausserdem ist die Fasnachtszeit ebenfalls eine gute Möglichkeit, um einfach einmal abzuschalten und in eine andere Welt einzutauchen. Trotzdem gelingt es mir auch nicht immer, den von mir gewünschten Spagat zu schaffen und die nötige Zeit aufzubringen, um an jeder Probe und jedem Anlass dabei zu sein.

Was sind Ihre Wünsche für die Zukunft?

Gesundheit für mich und meine Familie und die Möglichkeit, bis zur Pensionierung möglichst ohne Verlustängste meinem Job nachgehen zu können. Weiter wünsche ich mir natürlich eine baldige Erholung der aktuellen Krise und Rückkehr zur Normalität in allen Regionen der Welt. Wünschenswert wäre für mich dabei auch eine gewisse Nachhaltigkeit und Beibehaltung der Erkenntnis, dass in unserer Gesellschaft nicht alles einfach selbstverständlich ist und wir grenzenlos weiterwachsen können. ●

BILDUNG
IST
EINFACH
MEGACOOOL

zbn Zentrum für berufliche Weiterbildung

LERNEN. VERSTEHEN. UMSETZEN.

zbw.ch