Gerontologisches Fachwissen ist heute in unterschiedlichen Berufsfeldern von grosser Bedeutung. Die *Angewandte GERONTOLOGIE* möchten einen Beitrag dazu leisten, die Vielfalt dieser Tätigkeitsbereiche besser bekannt und so auch Arbeitgeber auf die mit dieser Ausbildung verbundenen Chancen verstärkt aufmerksam zu machen. Daher möchten wir Ihnen in dieser Rubrik vielfältige Berufsportraits vorstellen.

Sind Sie selbst in einem interessanten gerontologischen Anwendungsfeld tätig? Wir freuen uns, wenn Sie sich und Ihre Tätigkeit in einem Interview vorstellen möchten. Gerne können Sie sich bei der Redaktion melden: gerontologie@sgg-ssg.ch, Stichwort: PORTRAIT.

Le savoir technique en gérontologie revêt aujourd'hui une grande importance dans différents domaines professionnels. La *GÉRONTOLOGIE Appliquée* souhaite contribuer à mieux faire connaître la diversité des domaines d'activité et ainsi attirer davantage l'attention des employeurs sur les possibilités qui y sont liées. Par conséquent, nous souhaitons vous présenter différents profils professionnels dans cette rubrique.

Vous êtes vous-même employé dans un domaine d'application gérontologique intéressant ? Nous serions heureux si vous vous présentiez ainsi que votre activité dans un entretien. N'hésitez pas à contacter la rédaction : gerontologie@sgg-ssg.ch, mot-clé : PORTRAIT.

Als Gerontologe in der Telekommunikation

Article en français

www.hgf.io

Reto Weber, Absolvent des CAS-Lehrgangs Gerontologie an der Universität Zürich und Senior Produkt Manager bei Swisscom, stellt im Interview mit Hans Rudolf Schelling sich und seine berufliche Tätigkeit in der Telekommunikationsbranche vor.

Le gérontologue et la télécommunication

Reto Weber, diplômé d'un CAS (Certificat d'études avancées) de l'Université de Zurich en gérontologie et Gestionnaire de produits senior chez Swisscom, se présente lors d'un entretien avec Hans Rudolf Schelling et présente son activité professionnelle dans la branche des télécommunications.

DOI 10.1024/2297-5160/a000021

Hans Rudolf Schelling: Herr Weber, was ist Ihr beruflicher Hintergrund, und welchen Bezug hat Ihre Tätigkeit zur Gerontologie?

Reto Weber: Von den Ausbildungen her habe ich Nachrichtentechnik TS abgeschlossen, danach Wirtschaftstechniker TS, ein Executive MBA mit Schwerpunkt Gene-

Reto Weber mit aktuellen Produkten und Prototypen von Swisscom SmartLife Care.

ral Management und Businessplanung sowie natürlich das CAS Gerontologie an der Universität Zürich.

Ich durfte seit dem 1. November 2010 den neuen Bereich SmartLife Care aufbauen. Swisscom hatte zu dieser Zeit nur den Telealarm als Notruflösung. Mittlerweile wurde der Telealarm abgelöst, und ein neues einzigartiges Produktportfolio ist entstanden.

Mit Swisscom SmartLive Care entwickeln wir Systeme für mehr Sicherheit und damit Lebensqualität im Alter. Unsere Zielkunden sind Menschen mit einer längeren Lebenserfahrung, welche sich in der Regel in der 3. und vor allem 4. Lebensphase befinden. Zum einen geht es darum, die Bedürfnisse dieser Menschen zu verstehen und in Lösungen umzusetzen, welche einen Mehrwert für diese Personen und natürlich auch für Swisscom bringen. Swisscom steht für Nachhaltigkeit ein. Dazu gehört auch, dass wir für unsere Kunden Lösungen erbringen, die auch im gehobenen Alter ein selbstbestimmtes Leben unterstützen.

Sie haben eine Weiterbildung in Gerontologie an der Universität Zürich absolviert. Wie sind Sie zur Gerontologie gekommen?

Ich hatte mich vor sieben Jahren beruflich verändert. Dabei wurde mir diese Weiterbildung ans Herz gelegt. Ich habe diese sehr gerne gemacht und war ein wenig der «Exot in der Klasse». Im Nachhinein war die Zeit des CAS-Abschlusses eine besondere Herausforderung, da gleichzeitig mein Sohn auf der Neonatologie um sein Leben kämpfte. Beides ist glücklicherweise gut gekommen. Bei meinem heutigen Arbeitgeber kannte man diese Ausbildung nicht, sie hat mir aber sicher geholfen, diese Stelle zu bekommen.

Gibt es Inhalte der Weiterbildung, von denen Sie für Ihre heutige Tätigkeit besonders profitiert haben?

Ich profitiere enorm von dieser Weiterbildung. Sie gab mir einen wesentlichen Einblick zu meinen Zielkunden und hat meinen Horizont und das Verständnis für Entwicklungen und Bedürfnisse sehr erweitert, auch in Bezug auf die demografischen Auswirkungen. In Fachvorträgen oder bei Präsentationen sind die Zuhörer zum Teil überrascht, dass bei Swisscom Mitarbeiter mit einer solchen Ausbildung tätig sind. Zudem verstehe ich gerade bei institutionellen Kunden vieles besser, etwa wenn sie an Sitzungen Fachbegriffe und Abkürzungen verwenden.

Welchen Stellenwert hat die Gerontologie für Ihren Beruf? Sind gerontologische Kenntnisse ein «Nice to have» oder unabdingbar?

Ich behaupte, dass diese Kenntnisse für meinen Job unerlässlich sind, respektive mit diesen Kenntnissen bin ich einfach schneller am Ziel. In der «normalen» Wirtschaftswelt kennt man eine solche Ausbildung und deren Mehrwert oft nicht. Dies wird sicher noch kommen. Ich bin überzeugt, dass es weitere Berufsfelder gibt, welche sich früher oder später dieses Wissen zunutze machen. Wenn ich da an die Banken, Versicherungen oder an Betriebe wie Migros und Coop denke.

Wer ist Ihre Zielgruppe? In welcher Weise profitieren ältere Menschen von Ihrer Tätigkeit?

Meine Zielkunden sind ältere Menschen. Ich stelle bei allen neuen Entwicklungen immer diese Menschen in den Mittelpunkt und versuche, ihre Wünsche zu erfüllen. Als Beispiel versuchen wir die Produkte so zu gestalten, dass sie von den Nutzern eigenständig oder von ihren Angehörigen in Betrieb genommen werden können. Sie können auswählen zwischen Kauf und Miete, zwischen verschiedenen Abonnements und zwischen verschiedenen Farben. Der Kunde soll das bekommen, was er möchte und was für ihn am hilfreichsten ist. Wir sind im Moment auch daran, den berühmten «roten Knopf» in ein Schmuckstück zu verwandeln. Erste Entwürfe sind da.

Der Markt für derartige Produkte vergrössert sich enorm. Vielleicht nicht so rasant, wie ich es mir wünsche. Aber das Wachstum ist vorgezeichnet. Und wenn diese Entwicklung ihren Höhepunkt erreicht hat, werde auch ich zur Zielgruppe gehören. Bleibt also die Frage: Finde ich die Produkte so ansprechend, dass auch ich sie nutzen würde?

Interviewt wurde Reto Weber von Hans Rudolf Schelling, Geschäftsführer des Zentrums für Gerontologie (ZfG) an der Universität Zürich.

Reto Weber ist Senior Produkt Manager SmartLife Care bei Swisscom (Schweiz) AG.

reto.weber1@swisscom.com