

# „IN ERSTER LINIE BIN ICH SELBER BEGEISTERTES MITGLIED“

*Mit der Redaktion des C-Level-Magazins sprach Selçuk Boydak am Rande des jüngsten Roundtables über die Vision und künftige Ausrichtung von C-Level wie auch über seine eigenen Zukunftspläne.*

**CLM: Herr Boydak, Sie haben die C-Level Community vor fünf Jahren ins Leben gerufen. Was hat Sie dazu bewogen?**

Boydak: Ich war immer schon ein begeisterter Netzwerker. Schon als Managementberater und Gründer der Beratungsfirma „Boydak“ habe ich 2003 eine inzwischen fest etablierte Top-Manager-Community für Strategie und Transformation ins Leben gerufen. Sie stand unter dem Titel „Strategie-Forum am Zürichsee“ und erfreute sich so grosser Beliebtheit und positiver Resonanz, dass ich dazu ermutigt wurde,

*„Die Herausforderung, sich in der digitalen Welt neu zu erfinden, treibt aktuell fast jedes Unternehmen um“*

das bestehende Netzwerk und die damit verbundenen Aktivitäten gemeinsam mit ein paar guten Kollegen deutlich auszubauen.

**Wie hat sich das weiterentwickelt?**

Daraus entstand die Idee für C-Level. Und so gründeten wir – völlig losgelöst von meinem damaligen Bera-

tungsgeschäft – gemeinsam ein neues Unternehmen: die „C-Level Media AG“. Dieses Unternehmen sollte die führende Top-Manager-Community des Landes aufbauen, orchestrieren und moderieren in Form einer Mischung aus regelmässigen, miteinander verzahnten Events und Publikationen. Ich persönlich betrat damit natürlich auch ein Stück weit Neuland und machte ganz neue spannende Erfahrungen. Nur ein Jahr später ging C-Level an den Start und entwickelte sich in der Folge viel schneller und dynamischer als erwartet.

**Das war sozusagen die Geburtsstunde von C-Level. Wo steht die Community heute?**

Heute ist C-Level tatsächlich die führende Top-Manager-Community der Schweiz und erfreut sich steigender Beliebtheit. C-Level verbindet die führenden 3500 Managerinnen und Manager der grössten 350 Unternehmen des Landes miteinander. Und im Mittelpunkt steht wie an Tag eins dabei immer der Mensch.

**C-Level richtet sich also nicht in erster Linie an Unternehmen, sondern an Personen. Welchen Mehrwert erhalten die Mitglieder der C-Level-Community?**

Richtig, die C-Level-Community richtet sich nicht primär an die Firmen, sondern an ihre führenden Managerinnen und Manager – an die Menschen. C-Level steht für persönliche Inspiration, persönliche Weiterbildung und persönliche Vernetzung. Jeder bekommt spannende Impulse für sich selber. Und jeder teilt auch die eigenen persönlichen Erfahrungen und Einsichten. So entsteht gegenseitige und gemeinsame Inspiration. Und so entsteht auch die Basis für einen fundierten Wissenstransfer und gemeinsames Lernen am Wirtschaftsstandort Schweiz. Die führenden Wirtschaftspersonlichkeiten und -lenker des Landes sollen ganz persönlich inspiriert werden, vor allen Dingen zu Themen und Fragestellungen, die von besonders aktuellem Management-Interesse – um nicht zu sagen „brandheiss“ – sind.

**So entstanden über die Jahre hinweg neben dem „Strategie-Forum am Zürichsee“ weitere Eventformate wie etwa die C-Level-Roundtables und auch das C-Level Magazin.**



Selçuk Boydak, Gründer C-Level

Ja, das C-Level Magazin war von Beginn an ein integraler Bestandteil der C-Level-Idee. Exponierte Top-Manager-Events und -Austausche sollten publizistisch begleitet, vertieft und dokumentiert werden. Das war der Auftrag an das damals neu ins Leben gerufene C-Level Magazin. Und so feiert auch das C-Level Magazin im Dezember bereits sein fünfjähriges Jubiläum.

**Was treibt Sie ganz persönlich an, diese Community mit Leidenschaft weiterzuentwickeln?**

In erster Linie bin ich selber ein begeistertes Mitglied der C-Level Community. Meine Motivation unterscheidet sich somit nicht von anderen Mitgliedern der Community. So nutze auch ich als Mensch Selçuk Boydak C-Level für meine ganz persönliche Inspiration, Weiterbildung und Vernetzung – und zwar Tag für Tag. Ich geniesse den Austausch mit spannenden und inspirierenden Persönlichkeiten, von denen ich laufend lerne und wertvolle Impulse für mein berufliches und auch persönliches Leben erhalte. Das ist meine Motivation. Und das gibt mir viel positive Energie.

**C-Level entwickelt sich mit rasantem Tempo weiter, gerade auch in diesem Jahr. Und dabei steht das Thema Digitalisierung stark im Vordergrund.**

Oh ja! Wir geben gerade mächtig Vollgas (lacht). Das Thema Digitalisierung steht derzeit für die allermeisten Manager ganz weit oben auf der Agenda. Die Herausforderung, sich in der digitalen Welt neu zu erfinden, treibt aktuell fast jedes Unternehmen um. Deshalb ha-

ben wir in diesem Jahr eine Reihe neuer C-Level-Gefässe initiiert, um das Thema Digitalisierung noch besser greifbar zu machen.

**Ein Feuerwerk neuer Aktivitäten...**

Allen voran der in diesem Frühjahr ins Leben gerufene „Digital Leaders Club“. In diesem Club wirken rund 50 hochkarätige Top-Executives etablierter Branchenführer, aber auch führender Digitalunternehmen mit. Damit ist der Digital Leaders Club der führende Think Tank zum Thema Digitalisierung auf Schweizer Top-Management-Ebene. Darauf basierend, haben wir drei sogenannte digitale Eco-Systeme ins Leben gerufen, und zwar unter den Titeln „Banking 4.0“, „Insurance 4.0“ sowie „Health 4.0“.

**Was passiert dort?**

Jedes dieser Eco-Systeme vertieft die digitale Zukunft einer ganzen Branche, ja sogar ganzer Branchen-Cluster. Das erfolgt mithilfe einer gemeinsam durchgeführten intensiven Studie zu aktuellen Fragen und möglichen Antworten sowie mit einer Serie von gemeinsamen Events und interaktiven Workshops. An jedem Eco-System beteiligen sich rund 40 bis 50 spannende Exponenten, Vertreter etablierter Branchenführer als auch führender Digitalunternehmen und ausgewählter Start-ups.

**Welche weiteren C-Level Aktivitäten können wir in naher Zukunft erwarten?**

Natürlich will ich nicht alles verraten. Schliesslich heisst es ja, dass Vorfremde die schönste Freude sei. Aber ein wenig darf ich schon sagen. So denken wir etwa über weitere digitale Eco-Systeme nach. Vielleicht werden wir die Eco-Systeme sogar über die Schweiz hinaus erweitern, damit der Austausch auch auf einer internationalen Ebene inspiriert wird. Und sicher werden wir uns im nächsten Jahr auch mit der spannenden Herausforderung befassen, C-Level selber stärker zu digitalisieren, um den Austausch der führenden Top Executives auch digital besser zu unterstützen.

**Das Thema Digitalisierung hat Sie persönlich schon immer fasziniert und zieht sich wie ein roter Faden durch ihren eigenen Werdegang. Wie kam es dazu?**

Schon in den Neunziger-Jahren konnte man leicht voraussehen, dass Technologie-Innovationen viele Unternehmen und ganze Industrien umwälzen werden. Ich habe mich schon damals sehr intensiv mit den Themen „E-Commerce“ und „B2B E-Business“ beschäftigt, wie sie damals genannt wurden. In der ersten grossen E-Business-Welle wurde ich selber zum begeisterten Internet-Unternehmer und baute ein Technologie- und E-Commerce-Unternehmen mit über 50 000 Business-Kunden und 70 Mitarbeitenden auf. Wir hatten sogar – heute würde man sagen – „Cloud-Software für KMU“ im Angebot. Einfach rund 10 bis 15 Jahre zu früh (lacht).

**Sicher eine sehr spannende und bewegte Zeit.**

Sehr. Damals lernte ich, wie dieses seinerzeit noch neue Internetmedium und das Geschäft damit funktioniert. Und ich lernte auch, was eben nicht auf Anhieb funktioniert. Später hat mich die Faszination für das Internet auch als Berater nicht mehr losgelassen. Ich geniesse das grosse Privileg, über die Jahre hinweg fast 100 Unternehmen in unzähligen Projekten bei Herausforderungen ihrer Digitalisierung und Technologie-Innovation unterstützt und begleitet haben zu dürfen. Das hat mich auch persönlich sehr geprägt.

**Bei der Beratungsfirma „Boydak“ haben Sie auch das „Boydak Digital Lab“ mit aus der Taufe gehoben?**

Das war einer der Highlights meiner Beraterzeit. Wir bauten ein Team hochtalentierter, „junger wilder“ Digital Natives auf, die mit ganz neuen Fähigkeiten, Einsichten und Vorgehensweisen frischen Wind in unsere Firma, vielleicht ja sogar in die Branche brachten. Und das mit toller Resonanz bei unseren Kunden. Nach weniger als zwei Jahren war das Boydak Digital Lab grösser als der Rest der Firma.

**Inzwischen haben Sie sich aber aus dem Beratungsgeschäft vollständig zurückgezogen?**

In der Tat. Ich hatte bei Boydak Strategy Consulting in den vergangenen Jahren – parallel zum Aufbau des Digital Labs – ein starkes und auch verjüngtes Führungsteam aufgebaut. Ende letzten Jahres habe ich mich aus der Führung der Firma zurückgezogen und den Stafettenstab weitergegeben.

**„Derzeit baue ich zusammen mit einer Reihe spannender und bekannter Persönlichkeiten ein ganz neues Geschäftsmodell auf“**

**Sie sind kein Berater mehr?**

Nein. Ich bin selber kein Berater mehr. Ich verkaufe auch keine Beratungsprojekte mehr. Und ich habe auch sonst keine Verantwortung mehr für das Beratungsgeschäft. Allerdings bin ich der Firma natürlich noch sehr verbunden. Nicht nur, weil sie meinen Namen trägt. Ich bin immer noch so eine Art Ehrenmitglied im Verwaltungsrat und gelegentlich auch ein gefragter Sparringspartner bei Diskussionen zur strategischen Ausrichtung und Weiterentwicklung.

**Ein Unternehmensgründer, der bereits mit 46 Jahren seine Nachfolge geregelt hat. Das ist ungewöhnlich.**

Ich denke, man kann nie früh genug damit anfangen. Eine Firma, die viele grossartige Talente für sich begeistern kann und nicht von ein oder zwei Schlüsselpersonen abhängt, wird immer deutlich erfolgreicher und nachhaltiger sein. Im Übrigen gewinnt man auch als Unternehmer selbst wertvolle Zeit und einen

Grad an Freiheit, wenn nicht alles von einem selber abhängt. So eröffnet sich die Chance, auch ganz andere Projekte und Vorhaben zu verwirklichen.

**Wie haben Ihre langjährigen persönlichen Kunden und Kontakte darauf reagiert?**

Ich habe durchgehend sehr positive Resonanz bekommen. Ich glaube, die meisten hatten mir nicht zuge-

**„Schon in der ersten grossen E-Business-Welle wurde ich selber zum begeisterten Internet-Unternehmer“**

traut, dass ich das Geschäft wirklich „loslassen“ kann. Die neuen Talente und die dynamische Entwicklung der Firma sprachen jedoch für sich. Ausserdem haben sich einige sehr langjährige Kunden, ich kann mittlerweile schon von guten Bekannten und Freunden sprechen, auch gefreut, dass ich jetzt mehr Zeit für informelle Gedankenaustausche oder mal den einen oder anderen guten Rat zwischendurch habe.

**Wofür setzen Sie als Unternehmer neben solchen Gedankenaustauschen die frisch gewonnene Zeit und die neue Freiheit künftig ein?**

Nun, allem voran engagiere ich mich seit Anfang Jahr noch mehr für mein Lieblingshobby: für C-Level. Es wird in Zukunft – noch mehr als früher – meine grosse Passion sein.

**Das freut uns natürlich besonders. Und gibt es darüber hinaus noch mehr?**

Ich engagiere mich für eine Reihe neuer, spannender Geschäftsideen in der Schweiz, aber auch zum Teil im Ausland. Unter anderem baue ich derzeit zusammen mit einer Reihe sehr spannender und auch bekannter Persönlichkeiten ein ganz neues Geschäftsmodell auf.

**Vermutlich ein digitales Modell?**

Ein Modell, das der digitalen Evolution und Revolution der Unternehmen in der Schweiz einen echten Schub geben soll.

**Wann können wir mehr erfahren?**

Wie immer auf einem C-Level Event. Auf dem nächsten Strategie-Forum am Zürichsee im November werde ich mehr darüber berichten.

**Wir sind sehr gespannt und danken für das Gespräch.**

Ich danke meinerseits dem Redaktionsteam vom C-Level Magazin für die tolle Arbeit im jetzt bereits fünften Jahr. Und ich bedanke mich natürlich auch ganz herzlich bei allen anderen C-Level-Kolleginnen und -Kollegen so wie auch den C-Level-Partnern, ohne die diese spannende gemeinsame Reise niemals möglich wäre. Der grösste Dank gilt jedoch den Mitgliedern dieser einzigartigen Community. Es sind ihre Begeisterung, ihr Vertrauen und ihre aktive Teilnahme, die C-Level ausmachen. Auf noch hoffentlich viele spannende gemeinsame Diskussionen und Austausche. Ich freue mich darauf! ELISABETH RIZZI ■■

#### ZUR PERSON

Selçuk Boydak ist „Serial Entrepreneur“ mit einer besonderen Passion für das Thema Digitalisierung. Er ist bekannt als leidenschaftlicher Netzwerker und auch als eloquenter Moderator grosser Manageranlässe. Neben seiner unternehmerischen Tätigkeit hat er in den vergangenen Jahren eine Reihe bekannter und exponierter Manager-Persönlichkeiten beraten und gecoacht. Aktuell engagiert er sich als aktiver Investor und arbeitet an der Lancierung neuer Geschäftsmodelle.

Er studierte Medizin im westfälischen Münster und Wirtschaftsingenieurwesen in Istanbul. Danach übernahm er Führungspositionen in der internationalen Top-Management-Beratung (u.a. bei „The Boston Consulting Group“), war als Vorstandsvorsitzender und CEO der Tochtergesellschaft einer deutschen Grossbank («Dresdner Bank – Allianz») schon in frühen Jahren Mitglied im Top-Kader eines Grosskonzerns und betätigte sich bereits in der ersten E-Business-Welle als Internet-Unternehmer. 2003 gründete er in der Schweiz die nach ihm benannte Beratungsfirma „Boydak“. 2011 war er Mitinitiant und Gründer der C-Level-Community und der dahinterstehenden C-Level Media AG.