

Nachrichten

VERTRETUNG

Übergabe an Kollegen
frühzeitig erledigen

Wer in den Urlaub fährt, sollte seine Aufgaben nicht erst am letzten Tag an die Kollegen weitergeben. Hat man etwas vergessen, wird man noch im Urlaub mit Fragen gestört. Das Institut für angewandte Arbeitswissenschaft rät, eine ausführliche Übergabe ein paar Tage vorher zu machen. Je besser der Kollege informiert ist, desto entspannter wird der eigene Urlaub.

STATISTIK

Befristete Verträge
im Gesundheitswesen

16 Prozent der Beschäftigten im Gesundheits- und Sozialwesen über 25 Jahre haben einen befristeten Arbeitsvertrag. Das teilt das Statistische Bundesamt auf Basis von Zahlen aus dem Jahr 2014 mit. Platz zwei der Branchen mit den meisten Befristungen belegt Erziehung und Unterricht mit 15 Prozent. Auf dem dritten Rang landet mit 14 Prozent das verarbeitende Gewerbe.

ARBEITSRECHT

Urlaubsgeld erhält
jeder oder keiner

Arbeitgeber, die Urlaubsgeld zahlen, dürfen nicht Einzelne davon ausschließen. Das gebiete der arbeitsrechtliche Gleichbehandlungssatz, sagt Anwalt Alexander Brederick. Ungleichbehandlung ist nur dann in Ordnung, wenn es dafür einen sachlichen Grund gibt, etwa die Belohnung für ein Team, das hervorragende Leistungen erbracht hat.

Zahlenwerk

6

Module umfasst der Zertifikatskurs „Vertriebsingenieur VDI“, der von der Akademie der Ruhr-Uni Bochum angeboten wird. Inhalte sind unter anderem industrielles Marketing, Marktbearbeitung, Vertriebssteuerung, Angebotsbearbeitung und Verkaufstechnik. www.vertriebsingenieur-vgi.de

Impressum

Eine Veröffentlichung der Berliner Morgenpost

Chefredakteur: Carsten Erdmann

Redaktion Karriere
Georg J. Schulz (Ltg.), Andrea Pawan

Anzeigen: Robert Burghardt
Verlag: Berliner Morgenpost GmbH
Druck: Axel Springer SE, Berlin
Anzeigenannahme: 030-8872 7760

Die Techniker
mit Händchen
für Kunden

Wer als Vertriebsingenieur erfolgreich sein will, braucht Fachwissen, aber auch gute Menschenkenntnis und Umgangsformen

■ VON ADRIENNE KÖMMLER

„Mein Weg in den Vertrieb war nicht geradlinig, aber zielgerichtet“, sagt Daniel Holz, während er schnell noch einen Blick in seinen Terminkalender wirft. Er kommt von einem Gespräch bei einer Hausverwaltung zurück. Es ging um eine Solarthermie-Anlage. Der nächste Termin, der an diesem Tag ansteht, dreht sich um ein Angebot für ein Blockheizkraftwerk. „Die sind gerade im Neubau stark nachgefragt“, sagt Holz und holt aus, um die Vorteile dieser Energieversorgung deutlich zu machen. Schnell ist klar: Der Mann kennt sich aus und kann verständlich erklären.

Daniel Holz arbeitet seit einem Jahr als Vertriebsingenieur bei der Gasag Contracting, einer Tochtergesellschaft der Gasag AG. Die Orientierung hin zum Vertrieb begann bei ihm schon in der Studienzeit an der Technischen Fachhochschule Berlin (heute: Beuth Hochschule für Technik). Das Fachhochschulstudium hat er mit einem Diplom in Gebäude- und Energietechnik abgeschlossen und in dieser Zeit bereits seine Fühler über Praxis-Semester und die Diplomarbeit in Richtung der Firma Siemens ausgestreckt. Dort arbeitete der Energieingenieur nach dem Studium acht Jahre lang. „Energetische Berechnungen und entsprechende Zuarbeiten für den Vertrieb gehörten in dieser Zeit zu meinen Aufgaben“, sagt er.

Dabei wäre sein Weg beinahe ganz anders verlaufen. „Ich wollte nach dem Abitur eigentlich an der Technischen Universität Informatik studieren“, erzählt Daniel Holz. Aber dann habe er es sein lassen. Stattdessen erlernte er nach der Schulzeit erst einmal den Beruf des Gas- und Wasserinstallateurs. Bereut hat er den kleinen Umweg nicht. Denn der Vorteil dieser praktischen Berufsausbildung für sein ingenieurtechnisches Fachwissen liegt auf der Hand: Von der Pike auf beherrscht er das Handwerk. „Ich weiß, wie Pumpen und Rohrleitungen installiert werden“, sagt Holz. „Bei Messungen an den Anlagen oder im Gespräch mit Installateuren profitiere ich von der Berufsausbildung. Ich stehe nicht wie ein Theoretiker vor der Anlage“, er-

zählt er. Es sei enorm wichtig, den technischen Hintergrund für Beratungen mitzubringen. Anlagen oder Bauteile zu erklären, zählt zum täglichen Geschäft des Vertriebsingenieurs: „Man muss wissen, wovon man redet. Sonst ist man bei einer Nachfrage des Kunden unsicher“, sagt Daniel Holz.

Beim Energie-Contracting geht es darum, die Energieeffizienz in Gebäuden und der jeweiligen Anlagentechnik zu steigern. Vertriebsingenieur Daniel Holz erarbeitet dafür individuell auf den Kunden zugeschnittene Konzepte. Erfahrungen in der Beratung sammelte der Experte für Energiewirtschaft vor seiner Anstellung bei Gasag Contracting bei der Deutschen Energie-Agentur (dena) – einem Kompetenzzentrum für Energieeffizienz, erneuerbare Energien und intelligente Energiesysteme. „Dabei spielten die kaufmännische Beratung und das Vertragliche eine zunehmende Rolle. Davon profitiere ich heute“, sagt der 43-Jährige.

Auch im Vertragsrecht
sind Vertriebler firm

Nicht nur Einsparpotenziale und deren technische Grundlagen, sondern auch vertragliche und rechtliche Hintergründe fließen in eine Beratung ein. In den Gesprächen stellt sich Daniel Holz auf sein Gegenüber ein. „Mit dem Chef eines Hotels oder eines Krankenhauses muss ich anders reden als mit einem Verwalter aus der Wohnungswirtschaft“, sagt er. „Ohne Er-

fahrung kann man in diesem Geschäft nichts machen.“ Der Umgang mit Kunden gleiche einer Gratwanderung. Erklärt man zu viel Technik, so Holz, würde es den Kunden „erschlagen“, und er würde abschalten. Zu wenig Erklärung wiederum führe dazu, dass das Gegenüber technische Hintergründe nicht verstehe. Herausfinden, was der Kunde erwarte und welche Vorstellungen bestünden, sei die Kunst, sagt Daniel Holz. Zielt der Kundenwunsch auf Komfortgewinn und nachhaltige Werterhaltung? Oder ist dem Kunden eine preiswerte Lösung

wichtig? Entscheidende Fragen, deren Antworten Daniel Holz vorab im Gespräch herausfinden muss, um passende Lösungen anbieten zu können. Dann gehe es darum, ein überzeugendes Angebot zu schreiben und es dem Kunden zu erklären. Nicht aus jedem Angebot wird ein Auftrag. „Das kann gerade bei Unternehmen, die bei Großaufträgen nur auf ein Pferd setzen, ein Problem sein. Dann hat man wochenlang an einem Angebot gearbeitet – alles für die Tonne“, sagt der Vertriebsingenieur, der gegenwärtig zu einem Team von fünf Leuten gehört.

Der Bedarf an Vertriebsingenieuren wächst, auch bei der Gasag Contracting. Annemarie Goth von der Recruiting-Abteilung der Gasag AG: „Dieser Zweig vergrößert sich, denn Energieoptimierung spielt inzwischen in jedem großen Industrieunternehmen eine Rolle. Wir suchen deshalb immer wieder Vertriebsingenieure.“ Deren technisches Verständnis sei ebenso wichtig wie Erfahrungen im Vertrieb. „Geeignete Bewerber sind deshalb häufig Quereinsteiger oder auch Wirtschaftsingenieure. Idealerweise ist für diese Bewerber das Vertriebsgeschäft nicht neu“, sagt die Personalerin. Es nütze nichts, wenn jemand technisch versiert sei, doch den Kunden „im Gespräch nicht abholen“ könne. Oft schei-

tere die Eignung an der Kommunikationskomponente und fehlendem Verkaufstalent, ist ihre Erfahrung. Goth: „Ein sprachlich guter Ausdruck ist enorm wichtig. Es kommt ja darauf an, Kunden ganz unterschiedlicher Couleur zu verdeutlichen, welchen Mehrwert sie für ihr Geld bekommen.“

Darüber hinaus werde von einem Vertriebsingenieur wirtschaftliches Denken und eine gewisse Mobilität erwartet. „Generell sind diese Stellen relativ schwer zu besetzen“, sagt Annemarie Goth. Zumal auch die Anzahl der Bewerber schwanke: „Wir haben nach einer entsprechenden Stellenausschreibung zum Teil wöchentlich zehn Bewerber. Manchmal sind es aber auch nur zwei.“ Gute Jobsichten also – zumindest für rundum qualifizierte Bewerber.

Variable Vergütung nach
Zahl der Abschlüsse

Wer sich als Ingenieur im Vertrieb etabliert, kann mit einem attraktiven Gehalt rechnen, das sich mit zunehmender Berufserfahrung noch steigert. Die Recruiterin: „Wir arbeiten im Vertrieb mit einem variablen Gehaltsteil, der sich nach Vertragsabschlüssen richtet. Erfolg wird extra vergütet.“

Nicht nur finanziell, sondern auch hinsichtlich beruflicher Aufstiegschancen ist die Vertriebsbranche lukrativ. „Wenn man eine große Karriere plant, ist der Vertrieb kein schlechtes

„Technologisch wegweisende Produkte kann man nicht verkaufen wie eine standardisierte Schraube“

Ingmar Geiger, FU-Professor

Gebiet. Die Chancen reichen bis in die Vorstandsetagen“, sagt Professor Ingmar Geiger. Der Wirtschaftsingenieur forscht und lehrt am Fachbereich Wirtschaftswissenschaft der Freien Universität (FU) Berlin, an dem im Fernstudiengang Executive Master of Business Marketing (EMBM) seit 30 Jahren Vertriebsprofis ausgebildet werden. „Deutschland produziert hochkomplexe, technologisch wegweisende Produkte, die vertrieben werden. Kraftwerke, Tunnel oder auch komplexe Dienstleistungen des E-Business – die kann man eben nicht verkaufen wie eine standardisierte Schraube“, sagt Professor Geiger.

Der Vertrieb sei ab einem bestimmten Produktniveau häufig international, und angesichts einer vernetzten Welt wachse dessen Bedeutung weiter. Deshalb sind viele Unternehmen längst nicht mehr nur auf dem deutschen Markt unterwegs. Gutes Englisch hält der FU-Dozent



Daniel Holz ist gelernter Installateur, diplomierte Gebäude- und Energietechniker. Er arbeitet als Vertriebsingenieur bei der Gasag Contracting, einer Tochterfirma der Gasag AG

SVEN LAMBERT

„Gesuchte und gut bezahlte Experten“

Werner Nickel vom VDI erläutert, welche Wege Technikern im Vertrieb offenstehen

Dr. Werner Nickel ist Geschäftsstellenleiter des Landesverbands Berlin-Brandenburg beim Verein Deutscher Ingenieure (VDI). Adrienne Kömmler sprach mit dem Ingenieur der Fertigungstechnik über das Berufsprofil und die Arbeitsmarktchancen von auf den Vertrieb spezialisierten Ingenieuren.

Berliner Morgenpost: Herr Dr. Nickel, es gibt kaum Ausbildungsangebote, die einen direkt in den Beruf des Vertriebsingenieurs führen. Stattdessen erwirbt man oft selbstständig während oder nach seinem Studium entsprechende Zusatzqualifikationen. Kann also jeder Ingenieur auf diese Weise zum Vertriebsingenieur werden?

Werner Nickel: Im Prinzip ja. Es ist kaum verwunderlich, dass es wenige Ausbildungen dafür gibt. Wenn jemand in den technischen Vertrieb will, muss er fachlich fest im Sattel sitzen. Techniker haben es mit immer differenzierter werdenden Produkten zu tun, die auf den Kunden maßgeschneidert werden müssen. Wir reden ja nicht vom Verkauf von Waschmaschinen, sondern es geht in der Regel um komplexe Anlagen oder sehr spezielle Technik, die umfassende ingenieurtechnische Kenntnisse erfordert. Schließlich muss der Vertriebsingenieur auf Augenhöhe mit dem Kunden sprechen können. Sonst wird es schwierig. Es braucht Erfahrung. Die Tätigkeit ist nichts für jemanden frisch von der Uni.



Ingenieur Werner Nickel vom VDI

In welchen Firmen werden Vertriebsingenieure gebraucht?

Ob Kleinbetrieb oder Großkonzern: Vertriebsingenieure braucht es grundsätzlich überall dort, wo Produkte vermarktet werden. In jedem Technologieunternehmen sind es gesuchte und gut bezahlte Spezialisten für anspruchsvolle Schlüsselpositionen im Innen- oder Außendienst. Es geht um Hochtechnologien wie beispielsweise Solarzellen oder Windkrafttrader, Maschinen- oder Anlagenbau, Elektro-, Fahrzeug-, Verkehrs- oder Medizintechnik, Telekommunikation sowie Softwareproduktion – Gebiete, die erklärungsbedürftige Produkte und Dienstleistungen anbieten.

Außer Erfahrung – welche Eigenschaften sollte der Ingenieur für den Vertrieb mitbringen?

Neben dem technischen Verständnis und entsprechendem Know-how sollte ein Vertriebsingenieur gern mit Menschen umgehen, kommunikativ sein und zuhören können. Er muss die Kunst beherrschen, komplexe Sachverhalte leicht verständlich zu erklären. Mit analyti-

Wie sehen Sie den Status eines Vertriebsingenieurs im Unternehmensmarkt? Innovative Produkte und Angebote steigern die Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens. Und Anregungen aus Kundenkontakten können wiederum in die Weiterentwicklung von Produkten fließen. Insofern ist ein guter Ingenieur im Vertrieb für den Betrieb sehr wichtig. Der erfolgreiche technische Vertrieb ist längst eine entscheidende unternehmerische Aufgabe.

Wie ist Ihre Prognose für den künftigen Bedarf an Vertriebsingenieuren auf dem Arbeitsmarkt?

Die technische Weiterentwicklung bleibt ja nicht stehen – im Gegenteil: Im rasanten Tempo geht es weiter. Insofern nimmt die Zahl hoch komplizierter Produkttechnik zu. Keine Frage, damit wächst der Bedarf an kompetenten Ingenieuren, die diese hoch entwickelten Produkte Kunden erläutern und verkaufen.

Studium & Qualifikation

Bachelor Von Vertriebsingenieuren – auch Sales Engineer oder Sales Manager genannt – wird erwartet, dass sie sich zusätzlich zur Technik auch in Bereichen wie Marketing, BWL, Finanzierung und Vertragsrecht auskennen. Doch Studiengänge, die all dies abdecken und explizit zum Vertriebsingenieur ausbilden, gibt es selten. Zwei entsprechende Bachelorstudiengänge bieten beispielsweise die Fachhochschulen Kiel und Aalen an.

Weiterbildung Studiengänge in (Wirtschafts-)Ingenieurwesen oder Naturwissenschaften führen aber auch zum Ziel, wenn man sich entsprechend weiterbildet. Zum Beispiel mit einer Spezialisierung in Marketing und Vertrieb – eventuell in Form eines Fernstudiengangs. Die Freie Universität Berlin etwa bietet mit dem Fernstudiengang Executive Master of Business Marketing (EMBM) ein weiterbildendes Studium im Technischen Vertrieb an.