

Einstieg**Schnell in die Verantwortung**

Von Jens Gieseler, aktualisiert am 31.03.2012 um 13:42



Konzern oder mittelständisches Unternehmen? Und nicht zuletzt die Frage nach dem Gehalt - schon während des Studiums sollten sich künftige Akademiker Gedanken machen, in welche Richtung die berufliche Karriere gehen soll. Foto: dpa

Studenten müssten feststellen, für was sie geboren sind, meint Karriereberater Jörg Knoblauch. „Natürlich bieten Konzerne mehr internationale Arbeitsplätze“, sagt der 62-jährige Buchautor, auch gelte die Formel „groß gleich langsam“ nicht mehr unbedingt. Trotzdem gäbe es geregelte Karriereentwicklungen, ausgeprägte Hierarchien und viele Formulare. „Wer kurze Entscheidungswege und vielfältige Tätigkeiten liebt oder frühzeitig höhere Verantwortung übernehmen möchte, ist bei einem Mittelständler besser aufgehoben“, so Knoblauch.

„Wir verkörpern jederzeit, dass wir vornedran sind“, sagt Christoph Rogler selbstbewusst. Nicht umsonst ist der Süßener Mittelständler Carl Stahl mit 59 Standorten quer über den Globus und 1450 Mitarbeitern führend in der Seil-, Hebe- und Sicherheitstechnik. Für viele Uni-Abgänger ein „Hidden Champion“. Da Rogler Göppinger ist, kannte er das Unternehmen und seine kontinuierliche Geschäftsentwicklung. Als er im Juni 2010 sein BWL-Studium in Innsbruck und Nürtingen abschloss, waren ihm drei Kriterien wichtig: nicht zu groß und nicht zu klein, viele Standorte sowie Weiterbildung. An der firmeneigenen Akademie lernt der Vertriebler nicht nur Neues über Produkte und Verkaufsrassinessen, sondern besucht Managementseminare oder Workshops, um Strukturen und Prozesse im Unternehmen zu verbessern.

Bei aller Vielfalt und Breite, gibt es dennoch Strukturen

Gerade einmal eineinhalb Jahre im Betrieb wird der 28-Jährige demnächst die Vertriebsniederlassung im österreichischen Wels mit zehn Mitarbeitern übernehmen. „Das ist ein guter Einstieg mit einer Menge Verantwortung“, sagt Rogler über seine beruflichen Anfänge. Bei aller Vielfalt und Breite von Tätigkeiten gäbe es selbstverständlich Strukturen und Abgrenzungen. Gerade weil er mit Großkunden aus der Automobilindustrie zu tun hat, ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess unabdingbar, um in diesem Geschäft zu bleiben. Aber der Umgang untereinander und mit anderen Abteilungen sei nicht so statisch wie in Konzernen. „Ich kann Einfluss nehmen und Prozesse mitgestalten“, sagt er.

Wer als Verkäufer für ein großes Unternehmen unterwegs ist, ist fest eingebunden. Da ist beispielsweise klar, dass er vormittags vier Kunden und nachmittags drei Kunden besucht. Der Mitarbeiter wird sehr stark aus der Zentrale geführt, weiß Knoblauch. Bei einem kleineren Mittelständler kann es dagegen sein, dass der Neue Autoschlüssel, Kundenliste und Musterkatalog bekommt. „Dann zeigt sich, ob er ein guter Verkäufer ist“, sagt der Giengerer Unternehmensberater. Ohne klare Verkaufsstrukturen hängt der Erfolg sehr stark vom Einzelnen ab - das muss ein Hochschulabgänger mögen.

Ein nahtloser Übergang vom Studium in den Beruf

Für Johannes Meyer lief der Übergang vom Studium in den Beruf nahtlos. „Ich musste nicht mehr nach Stuttgart fahren und habe ein höheres Gehalt bekommen“, erzählt der 24-jährige Elektrotechniker, der an der Dualen Hochschule studierte. Die Bachelorarbeit schrieb er im Herbst 2010 über Prozessvisualisierung. Seine Ausbildungsfirma, die Robert Bürkle GmbH, war mit einer Maschinensoftware nicht zufrieden. Er analysierte Anforderungen, entwickelte ein neues Konzept und plante die Implementierung. Seit 18 Monaten setzt er das Entwicklungsprojekt als Angestellter um.

Die Vorteile des dualen Studiums liegen für Marco Spindler, Personalverantwortlicher bei Bürkle, auf der Hand: hoher Praxisbezug des Studiums und enge Bindung an das Unternehmen. In Freudenstadt hätten Unternehmen ein Standortproblem. Deshalb versucht der Maschinenbauer, technisch interessierte Abiturienten für die DH Horb zu gewinnen. „Die jungen Menschen bleiben auch nach dem Studium in der Gegend“, weiß Spindler. Deshalb übernimmt Bürkle fast alle Absolventen.