

„Das erste Berufsjahr als Masterabsolvent bei einem internationalen Unternehmen“

Ein falscher Job macht unglücklich. Es geht um das existenzielle Bedürfnis, seine eigenen Stärken ausleben zu können (Hofert 2011).

Die spätere berufliche Laufbahn weist eine hohe Pfadabhängigkeit von der frühen Karriere und der beruflichen Erstplatzierung auf (Blossfeld 1985; Pointner/Hinz 2005).

Der Berufseinstieg läutet die Rush-Hour des Lebens ein und legt fest, unter welchen Umständen man diese erleben wird.

Dabei sind meiner Meinung nach hauptsächlich die beruflich/fachliche und die persönlich/menschliche Sicht auf die typischen Entscheidungen interessant. Ich werde deswegen in diesem Erfahrungsbericht versuchen, auf diese zwei Perspektiven gleichermaßen einzugehen.

Die Vorgeschichte

Ich habe persönlich ein großes Bedürfnis nach Herausforderungen, Abwechslung, sozialer Interaktion und Entscheidungsmöglichkeiten. Mir ist bewusst, dass Arbeit nach genauen Vorgaben und Routinetätigkeiten in jedem Job einen gewissen Anteil haben, mir der Rest aber großen Spaß machen kann. Auch war mir schon früh klar, dass ein eher ausgefallenes Berufsbild gut zu mir passen könnte.

Dieses besondere Stellenprofil sollte mir die Arbeit an den aufregenden technischen Innovationen unserer Zeit ermöglichen, deren weltverändernde Auswirkungen mich schon früh in ihren Bann gezogen hatten. Da ich hierbei mehr an einer möglichst umfassenden Übersicht als an der Begrenzung auf Einzelbereiche interessiert war, entschied ich mich für ein Studium des Wirtschaftsingenieurwesens – im Rückblick die perfekte Wahl.

Denn durch Vorlesungen, Ferienjobs, Praktika und meine glücklich gewählte Werkstudenten-Tätigkeit merkte ich, dass mich unternehmerische Fragen ebenfalls sehr reizen: Durch welche Umstände erreicht ein innovatives Produkt die „kritische Masse“ für einen Durchbruch am Markt? Welche Neuentwicklungen treibt man besser zusammen mit einem Schlüsselkunden, welche eher auf Basis eigener Marktstudien voran? Wie sehr darf ein Unternehmen den Einfluss der wichtigsten Kunden beschränken, um ausgeglichener zu werden und an Selbstbestimmung zu gewinnen? Und was haben Elon Musk oder Steve Jobs als Unternehmer eigentlich anders gemacht?

Diese zwei Komponenten, das war mir etwa gegen Ende meines Bachelor-Studiums klar, sollten den Kern meiner Tätigkeit bilden. Bis zum Ende meines Masterstudiums musste ich ein konkretes technologisch-unternehmerisches Stellenprofil sowie die geeignete Firma finden und dazu blieben mir drei Semester.

Das Berufsbild fand ich etwa in der Mitte meines zweiten Master-Semesters durch ein Erlebnis in meinem Werkstudenten-Job. Eher zufällig war ich als Berater zu einem Vertriebstermin bei einem mittelständischen Maschinenbauspezialisten mitgefahren und fühlte mich sofort in meinem Element: Die Unvorhersehbarkeit des Ausgangs, die angespannt-heitere Stimmung im Wagen auf der gemeinsamen Hinfahrt, das schnelle und selbständige Einschätzen der Beteiligten und des Gesprächsverlaufes in Verbindung mit den herausfordernd geringen Erfolgsaussichten - genial!

In den Wochen und Monaten nach dieser ersten Vertriebs Erfahrung informierte ich mich umfassend über das Berufsbild des Vertriebsingenieurs und gegen Ende des zweiten Mastersemesters war die Gewissheit da: ich hatte mein ausgefallenes technologisch-unternehmerisches Stellenprofil gefunden.

Der letzte Schritt war das Ausschuchen des Unternehmens, in dem die Interpretation oder auf Neudeutsch der „Flavor“ der Stelle am ehesten zu meiner Persönlichkeit passte. Um Kunden die Nutzung der Produkte meines Unternehmens nach bestem Wissen und Gewissen nahelegen zu können, musste ich selbst von deren Qualität überzeugt sein; ich brauchte eine Firma, deren Erzeugnisse ich auch meinen besten Freunden empfehlen würde. Das gesuchte Unternehmen sollte sehr innovativ sein und mir die spannende internationale Zusammenarbeit bieten können, die ich vor allem durch mein Praktikum und meine Werkstudententätigkeit zu schätzen gelernt hatte. Es sollte mir die Entwicklung meines eigenen Arbeitsstils ermöglichen solange ich die vereinbarten Ziele erreiche und auch wirtschaftlich ein starker Partner bin, denn ich möchte in meinem Beruf viel geben und dafür auch viel zurückbekommen.

Durch die Anwendung der genannten Filter reduzierte ich die gefundenen konkreten Stellenanzeigen auf ein überschaubares Feld und Texas Instruments lag an erster Stelle. Den Ausschlag dafür gab, dass TI laut meiner Recherchen sehr gut abschneidet hinsichtlich:

- Fokus auf Innovation - sehr hoher Anteil der F&E-Aufwendungen am Jahresumsatz
- Bei Erfolg, Ermöglichung eines eigenen Arbeitsstils – individualistische US-Arbeitskultur
- Abwechslungsreichtum - starke und komplexe Dynamik der globalen Halbleiterindustrie
- Qualität der Ausbildung - Texas Instruments bietet für die von mir angestrebte Position ein herausragendes Einstiegsprogramm an, das *Technical Sales Trainee Program* - siehe nachfolgende Abbildung
- Wirtschaftliche Stärke und Zukunftssicherheit
- Proaktiver Unternehmenskurs, mit all der damit einhergehenden spannenden Chancen und Risiken

Starten Sie Ihre Karriere bei Texas Instruments in unserem

Technical Sales Trainee Program (Ref.: 6261BR)

Als Trainee lernen Sie in 7,5 Monaten europäische Standorte als auch das Headquarter in Dallas kennen und arbeiten an herausfordernden Projekten. Durch diese internationalen Aufenthalte bauen Sie ein weltweites Netzwerk auf, das Ihnen in Ihrer Position als Technischer Vertriebsingenieur (m/w) viele Vorteile bietet. Dabei werden Sie die Möglichkeit bekommen unser breites Produktportfolio, unser Unternehmen sowie unsere Kunden kennenzulernen.

Als Technischer Vertriebsingenieur (m/w) sind Sie für das Wachstum unseres Unternehmens verantwortlich. Sie wenden Ihr technisches Wissen an und arbeiten zugleich tagtäglich mit Kunden zusammen, um gemeinsam Ideen zu verwirklichen, die die Zukunft verändern. Ihre Aufgaben sind u. a.:

- Aufbau und Pflege von Kundenbeziehungen.
- Identifikation von neuen Vertriebs- und Umsatzmöglichkeiten für TI Produkte.
- Zusammenarbeit mit unseren Applikationsteams, um den Kundensupport zu gewährleisten.

Vorteile der Programme:

- Greifen Sie auf unser Netz von Experten zurück.
- Profitieren Sie von persönlichem Coaching und Mentoring.
- Nutzen Sie Ihre Chance die Zukunft neu zu erfinden.

Das bieten wir Ihnen:

- Eine attraktive Vergütung eines internationalen Unternehmens.
- Umfassende Weiterbildungsmöglichkeiten.
- Ein flexibles, offenes und team-orientiertes Betriebsklima.

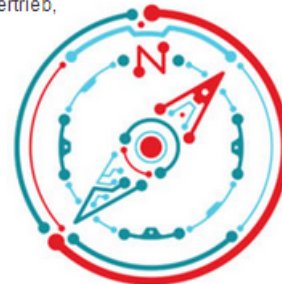
Das bringen Sie mit:

- Abgeschlossenes Studium der Studienrichtungen Elektrotechnik, Technischer Vertrieb, Wirtschaftsingenieurwesen mit Schwerpunkt Elektrotechnik o. ä.
- Spaß an der Arbeit mit Kunden sowie Motivation, Flexibilität und Kreativität.
- Gute Deutsch- und Englischkenntnisse.

Rahmenbedingungen zum Program:

- Starttermin: jederzeit
- Mögliche Aufenthalte während des Programs:
Deutschland, Frankreich, Israel, Skandinavien, UK, USA etc.

Machen Sie den Unterschied und bewerben Sie sich **jetzt!**



TEXAS INSTRUMENTS Deutschland GmbH
z. H. Frau Farina Huber
Haggerlystraße 1
D - 85356 Freising
Tel.: +49 (0)8161 804040

Ein halbes Jahr vor Ende meines Studiums verfasste ich deshalb eine einzige Bewerbung und übergab diese an die Mitarbeiterin der TI-Personalabteilung auf der Studentischen Karrierebörse (SKB) der Hochschule Landshut.

In den darauf folgenden Telefoninterviews und dem englischsprachigen Assessment Center stellte es sich als großer Vorteil heraus, mein Praxissemester im Ausland gemacht, mehrere vom hervorragenden Sprachenzentrum der Hochschule angebotene Kurse besucht und neben dem Studium als Werkstudent gearbeitet zu haben – ich bekam den Job!

Das Trainee - Programm

Ab Oktober begann mein Einstieg im komplexen und vielseitigen Konzern, der mir schon auf dem Papier so zugesagt hatte. In der Realität gefiel er mir sogar noch besser: das weltoffen-dynamische Betriebsklima und die Möglichkeit, auch als Neankömmling schnell sinnvoll zu unterstützen, bestätigten mich vom ersten Tag an in meiner Entscheidung.

In den ersten sechs Wochen lernte ich die große Europazentrale in Freising kennen und bekam in zahlreichen Kursen die Grundlagen meiner späteren Tätigkeit vermittelt – von der Bedienung verschiedener tools bis zur Zusammenarbeit mit der Rechtsabteilung.

Danach durfte ich für drei Monate ein bestehendes Team in einem Vertriebsbüro unterstützen. Anfangs blickte ich den erfahrenen Kollegen hauptsächlich über die Schulter und übernahm einige kleine Aufgaben, zügig fand ich mich aber als aktiver Teilnehmer in Kundenterminen wieder.

Mit den anderen Graduates im straffen Programm – jungen HochschulabsolventInnen aus Deutschland, Frankreich, England, Italien, Indien, Dänemark, der Türkei, Schweden, Spanien und Ungarn verstand ich mich auf Anhieb sehr gut und der dreimonatige Aufenthalt in Texas gegen Ende des Programms schweißte uns noch mehr zusammen. Hier trafen wir auch auf eine Vielzahl weiterer Graduates aus dem Rest der Welt und lernten die unterschiedlichen Unternehmensbereiche des Konzerns vor Ort kennen.



Unter der Woche arbeiteten wir uns zusammen in die Tiefen von KFZ – Radarchips oder Satellitenkommunikation vor, an den Wochenenden fuhren wir mit Propellerbooten auf Alligator-Safari

durch die Sümpfe um New Orleans, erkundeten das Nachtleben New Yorks oder grillten am Pool in Dallas.

Die finale Position

Vor zwei Monaten kehrte ich nach Deutschland zurück und stieg in meine finale Position ein: Mir wurde nach kurzer Einarbeitung ein Kunde (internationaler Großkonzern aus der Automobilbranche) sowie eine erstaunliche Umsatzverantwortung übertragen – überaus spannende Startvoraussetzungen.

Daraus hat sich der folgende Tagesablauf entwickelt:

Ich stehe morgens gegen sieben auf und überfliege zum Wachwerden meine neuen E-Mails sowie die Nachrichten zum Weltgeschehen und der Automobilbranche. Mit meinem Firmenwagen fahre ich ins Büro nach Garching und telefoniere unterwegs mit meinem Chef, um uns bei den wichtigsten Punkten des heutigen Tages aufeinander abzustimmen. Im Büro kümmere ich mich etwa eine Stunde lang um meine dringendsten Mails (Preisanfragen, technische Fragen, Terminanfragen), dann ist es Zeit, mich auf den heutigen Kundentermin vorzubereiten – ich habe es mir zum Ziel gemacht, mindestens drei Mal wöchentlich beim Kunden zu sein.

Beim heutigen Treffen wird es um eine neuartige Lösung zum Entriegeln von Fahrzeugtüren gehen, die im Erfolgsfall ab 2018 in den Markt eingeführt werden kann. Für technische Details werde ich von einem erfahrenen Applikationsingenieur aus meinem Team begleitet, demnächst werden wir auch leitende Entwickler aus den USA mitbringen. Auf der Fahrt klären wir unsere Erwartungen ab und sammeln offene Fragen. Das Kernstück des Termins wird der Austausch des Entwicklungsteams des Kunden mit dem Applikationsingenieur: Um dem Kunden dabei helfen zu können, die für ihn am besten geeigneten Produkte auszuwählen, müssen wir die Anwendung sowie die Anforderungen an die zu verwendenden Halbleiter umfassend begreifen.

Der Termin beginnt mit einem kurzen informellen Plausch mit den Projektbeteiligten, dann klären wir die heutige Tagesordnung ab und ich schneide das erste Thema an.

Zur Mittagszeit sind soweit alle Punkte geklärt und der Projektleiter sowie der Projekteinkäufer nehmen unsere Einladung zum gemeinsamen Mittagessen an. Auf der Fahrt und im Restaurant besprechen wir letzte Details des Projektes, Herausforderungen in anderen aktuellen Projekten sowie die neuesten Entwicklungen im Automobilbau – die Themen meiner allmorgentlichen Lektüre.

Auf der Heimfahrt bereite ich mit dem Applikationsingenieur das Treffen nach; welchen Fragen des Kunden werden wir in den nächsten Tagen nachgehen müssen, sind bei uns noch Unklarheiten geblieben? Ich bitte ihn auch um direktes Feedback, eine wichtige Frage, da diese verantwortungsvolle Position einfach noch Neuland ist.

Im Büro tausche ich mich bei einer Runde am Kickerkasten mit anderen Kollegen aus, besonders interessieren mich die Erfahrungen eines anderen Graduates, der gleichzeitig mit mir angefangen hatte und mit dem ich in den USA war. Es ist schon eine spannende Zeit, dieser Beginn der Rush-Hour des Lebens.

Anschließend gebe ich das erwartete Volumen, die passenden Bauteile etc. in den Projektplan ein, einige unserer 100.000 Produkte würden sehr gut für diese neuartige Türentriegelung passen. Zudem war mir eines der beim Mittagessen erwähnten anderen Projekte bisher nicht bekannt, ich werde die kommenden Tage in Erfahrung bringen, ob da noch Lösungen gesucht werden.

Während der Applikationsingenieur Mails für die technischen Fragen aufsetzt, versende ich Mails um mir interne Kostenvoranschläge zu holen oder angebotene Preise zu verhandeln.

Inzwischen ist es später Nachmittag und in den USA erwachen die Büros: Ich telefoniere mit Kollegen in Texas und Kalifornien über einige andere Projekte, anschließend bearbeite ich die Mails, die heute Morgen liegen geblieben sowie im Tagesverlauf neu dazugekommen sind.

Gegen 18:10 sind die wichtigsten Tätigkeiten erledigt und ich telefoniere mit meiner Freundin um abzuklären, welche Einkäufe ich für heute Abend mitbringen soll.

Nach dem Heimkommen schwinge ich mich noch eine Runde aufs Fahrrad, denn ich bin zwar von meinem Tag geistig gut ausgepowert, körperlich aber habe ich heute noch fast nichts gemacht. Binnen weniger Minuten verdrängt der Sport die letzten Gedanken an die Arbeit, ich zische bester Laune durch die Auenwälder und höre peinlichen Hip Hop.

Daheim schnell unter die Dusche, dann zusammen Abend essen und eine Serie streamen, dabei gegen elf Uhr einschlafen: Perfekt!