

Hidden Champions League : Teil 5*

* Teil 1 bis 4 der Hidden Champions League als Download unter www.s-taff.com

O'Hare International Airport, Chicago: Leise surren durch die Hallen Reinigungsmaschinen – aus Baden-Württemberg. **Centro de Especialidades Medicas, Merida/Mexiko:** Der Arzt behandelt einen Kreuzbandriss mit einem Endoskop – aus Baden-Württemberg. **Silicon Valley, Kalifornien:** Chip-Hersteller fertigen immer kleinere und schnellere Chips mit optischen Systemen – aus Baden-Württemberg. Die Liste könnte man endlos fortführen, denn: Jeder zweite Euro in Baden-Württemberg wird durch das Auslandsgeschäft verdient. „Unter den Flächenstaaten steht Baden-Württemberg mit seinem Exportergebnis pro Kopf an Nummer eins in Deutschland“, betont Tassilo Zywietz, Geschäftsführer Außenhandel der IHK Stuttgart.





Gesucht: Vertriebsprofis

Auch wenn in der Wirtschaft schwierige Zeiten angebrochen sind: Vertriebsmitarbeiter für den Export sind weiterhin gefragt. Im Außenhandel sind nicht nur große Unternehmen aktiv. Auch die Hidden Champions aus dem Mittelstand haben schon lange ihre Fühler in Richtung Ausland ausgestreckt. Kaum ein Unternehmen verkauft nicht auch jenseits der Grenzen seine Produkte – und braucht dafür Vertriebsleute mit Biss und Auslandserfahrung.



Weltweit gefragt: Wasseraufbereitungsanlagen von Kärcher für Wasserwerke und die wasserintensiven Industrien wie Lebensmittel- und Metallverarbeitung sowie die Fischzucht.

Baden-Württemberg exportierte 2007 Waren im Wert von rund 150 Milliarden Euro in alle Welt, auch für 2008 wird die Zahl noch ähnlich aussehen. Autozubehör, Maschinen, chemische Erzeugnisse, medizinische und messtechnische Waren sowie Metallerzeugnisse sind die häufigsten Güter, die von Neuseeland bis Norwegen gefragt sind. Zwar melden die Schlagzeilen, dass der Export derzeit zurückgeht, doch die exportorientierten Berufe werden davon weniger betroffen sein. Denn Marketing- und Vertriebsspezialisten haben eine Schlüsselfunktion in Unternehmen: Ohne Absatz stehen die Maschinen still. „Gerade in weniger guten Zeiten sind es die Verkaufsberater, die für Aufträge sorgen. Diese Sparte ist kaum krisenanfällig“, meint Tassilo Zywiets von IHK Stuttgart.

Personalleiter von Carl Zeiss, zu Recht fest. Aber die Wertschätzung innerhalb ihres Unternehmens ist den Vertriebsexperten sicher. Das spiegelt sich auch im Einkommen wider: In den meisten Branchen werden neben dem Fixgehalt für

Was spricht für eine Karriere im Vertrieb?

Verkaufsabschlüsse auch Zusatzprovisionen gezahlt. Dadurch lässt sich schon nach kurzer Zeit viel verdienen.

Es gibt viele gute Gründe, im Vertrieb seine Laufbahn zu starten. Dem einen liegt das Beraten und Verkaufen im Blut. Andere wissen: Wer sich für größere Aufgaben innerhalb des Unternehmens empfehlen will, der braucht den Karrierebaustein „Vertrieb im Ausland“. Moti-

Hochdruckreiniger, Staubsauger, Scheuersaugmaschinen und viele weitere Reinigungslösungen. Auf Wirtschaftsingenieure, Ingenieure und Betriebswirtschaftler warten rund 40 offene Stellen. „Unsere Mitarbeiter im internationalen

Vertrieb erschließen Märkte, Vertriebswege und -möglichkeiten. Sie beraten und betreuen Tochtergesellschaften und Handelspartner bei ihrer Produktstrategie“, beschreibt Nicole Kurz, Abteilungsleiterin Personal, die Aufgabenpalette der Experten. Wer bei Kärcher im Vertrieb einsteigen will, sollte idealerweise erste internationale Erfahrungen mitbringen, beispielsweise durch ein Praxissemester im Ausland. Bevor es aber nach Mexiko oder Singapur geht, lernen die Einsteiger das Unternehmen gründlich kennen. Denn sehr gute Produkt- und Marktkenntnisse sind die Voraussetzung dafür, den Kunden fachgerecht beraten zu können.

Vertriebsorientierte Unternehmen verkaufen entweder an den Endverbraucher oder an andere Unternehmen. Letzteres nennt sich Business-to-Business oder auch B-to-B. Egal ob Endverbraucher oder Unternehmenskunde: In beiden Fällen muss der Vertriebsspezialist in Fragen der Technik auf Augenhöhe kommunizieren können, bestätigt Alexandra Fabiano, Personalreferentin bei Karl Storz, Spezialist für Endoskope, medizinische Instrumente und Geräte: „Die Produktmanager arbeiten an der Schnittstelle zwischen Kundenanforderung und Produktentwicklung. Sie müssen die Produktwünsche von Kunden verstehen und an die Entwicklung weitergeben.“ Bei Karl Storz treffen Vertriebs-, Marketing- und Produktspezialisten sowohl auf Mediziner als auch beispielsweise auf die Abnehmer von industriellen Endoskopen in der Luft- und Raumfahrt. Denn mit den Endoskopen wird nicht nur in den menschlichen Körper geschaut, sondern ebenso in

Was muss ein Vertriebler mitbringen?

Dass der Vertrieb den Unternehmensumsatz sichert, scheint bei der Berufswahl und in der öffentlichen Wahrnehmung jedoch noch nicht richtig angekommen zu sein. „Wir haben Bundesforschungspreise und Innovationspreise, aber einen bundesweiten Vertriebspreis lobt keiner aus“, stellt Bernhard Just,

vierte Einsteiger in Vertrieb und Marketing sind gefragt, denn die Produkte des baden-württembergischen Mittelstands sind weltweit begehrt. Ein Beispiel ist das Familienunternehmen Kärcher: Rund 6,4 Millionen Geräte hat der Spezialist für Reinigungssysteme vergangenes Jahr in der ganzen Welt verkauft:

FAKTEN ZUM AUSSENHANDEL BADEN-WÜRTTEMBERGS

- Zu den wichtigsten Exportpartnern Baden-Württembergs zählen die USA, Frankreich, Italien, das Vereinigte Königreich und die Niederlande.
- Die wichtigsten Einfuhrländer sind die USA, Frankreich, die Schweiz, Italien und Irland.
- Die wichtigsten Ausfuhrländer in Südosteuropa sind die Russische Föderation, die Türkei, die Ukraine, Kasachstan und Kroatien.
- Die wichtigsten Ausfuhrländer in Nahost sind die Vereinigten Arabischen Emirate, Saudi Arabien, der Iran, Israel und Katar.
- Die wichtigsten Ausfuhrländer in Asien sind Singapur, Thailand, Malaysia, Indonesien, Philippinen.
- Die wichtigsten Ausfuhrländer in Ostasien sind China, Japan, Südkorea, Hongkong, Taiwan.

Quelle: Industrie- und Handelskammern Baden-Württembergs. Stand: Juli 2008





Auch im Ausland im Einsatz:
Laserschneider von Trumpf.

Motoren, Turbinen, Kompressoren, Tragflächen und Bausubstanzen. Technische Affinität reicht hier also nicht aus – profundes Fachwissen ist gefragt. Sales-Mitarbeitern in Baden-Württemberg sind keine regionalen Grenzen

logischer Entwicklung und gehören zu den Weltmarktführern. Wer bei uns einsteigt, bewegt sich in einem sehr krisensicheren Feld auf dem Weltmarkt. “ Wenn die Leistung stimmt und der Wunsch vorhanden ist, brechen Mitar-

Sprache des Gegenübers einstellen können“, betont Bernhard Just, Personalleiter bei Carl Zeiss. In Schulungsprogrammen werden die internationalen „Junior Sales-Mitarbeiter“ ausgebildet.

Sind Auslandseinsätze möglich?

gesetzt – ganz im Gegenteil: Leidenschaftliche Vertriebler bewegen sich gerne im internationalen Geschäft, lieben andere Kulturen, bringen Menschenkenntnis und einen Draht zum Verkaufen mit. Kärcher unterstützt sie mit Schulungen, Nachwuchsprogrammen und Coachings, die den Vertriebsmitarbeitern auch die Kultur anderer Länder näherbringen. Vertriebler können für zwei bis vier Jahre auf einen „Außenposten“ gehen, andere Einsätze dauern nur einige Wochen oder Monate. Wichtig ist: Das private Umfeld muss mitspielen, so Nicole Kurz von Kärcher.

Bei Karl Storz sind langfristige Entsendungen möglich, aber kein Muss. Von Tuttlingen aus, wo das Unternehmen seinen Hauptsitz hat, gehen die Mitarbeiter auf Geschäftsreise. Personalreferentin Alexandra Fabiano: „Wir sind kein Riese im internationalen Maßstab, aber führend in Kreativität und techno-

beiter aus dem Schwarzwald für einen längeren Zeitraum beispielsweise nach Indien, Estland, Mexiko oder in die USA auf. Rund 75 Prozent des Umsatzes verdient das Unternehmen mit dem Export. Es ist einleuchtend, dass Fremdsprachen in das Handgepäck der Vertriebler gehören: Englisch, Französisch, Spanisch – je mehr Sprachen, desto besser. Gerne sieht das Familienunternehmen ein Studium der Betriebswirtschaft mit Vertiefung Marketing/Vertrieb oder ein Abschluss in Ingenieurwissenschaften.

Bei Carl Zeiss mit Sitz in Oberkochen in der Ostalb arbeiten in Vertrieb und Marketing neben Betriebswirtschaftlern und

Auch die Vertriebsspezialisten der Technologiegruppe R. Stahl lernen mindestens ein bis anderthalb Jahre, bevor sie sich als technische Berater und Verkäufer bezeichnen können. Explosionsschutz heißt das Spezialgebiet von R. Stahl in Waldenburg, nördlich von Stuttgart, wo rund 1200 Mitarbeiter beschäftigt sind. Die Produkte der Nummer zwei im Weltmarkt für Explosionsschutz findet man auf Bohrinseln, in der Chemieproduktion und überall dort, wo Explosionsgefahr besteht. Um die speziellen Leuchten, Schaltgeräte, Steuerungen, Bedienterminals und komplett geschützten Systeme international zu vertreiben, werden Betriebswirtschaftler und Ingenieure individuell geschult. Die Einsteiger haben einen Mentor an ihrer Seite, starten in der Regel im Vertriebs-

Was macht einen guten Vertriebler aus?

Ingenieuren auch Physiker, Mediziner und Biologen. Die weltweit führende Unternehmensgruppe der optischen und opto-elektronischen Industrie mit rund 13.000 Beschäftigten verfolgt den Grundsatz: Je tiefer die Kompetenz in den verschiedenen Branchen, umso besser können die Vertriebsberater die Kundenbedürfnisse verstehen und erkennen. Die technischen Produkte aus Medizintechnik, Mikroskopie, Halbleitertechnik, Markenoptik, Optronik und der industriellen Messtechnik erfordern, dass alle, die im Vertrieb tätig sind, mit Technik und Naturwissenschaften gut vertraut sind. „Sie beraten Chefärzte, ausgewiesene Forscher und sogar Nobelpreisträger. Wer fachlich akzeptiert werden will, muss nicht nur die Produkte im Detail erklären, sondern sich auch auf die

innendienst und übernehmen dann relativ schnell viel Verantwortung, erklärt Personalleiter Klaus Jäger.

Einmal Vertrieb, immer Vertrieb? Einmal Ausland und von da aus in den Rest der Welt? Solch ein geradliniger Aufstieg muss nicht sein: Die Karrierewege der Spezialisten variieren stark. Bei Carl Zeiss gibt es den klassischen Einstieg: Absolventen werden gezielt für den Vertrieb eingestellt und Schritt für Schritt zum Juniorverkäufer oder Service-Mitarbeiter entwickelt. Oder aber Mitarbeiter entdecken nach einigen Jahren in anderen Funktionen, „dass sie Lust auf den Verkauf haben und ‚das Weiße im Auge des Kunden‘ sehen wollen“, sagt Bernhard Just von Zeiss. Andere planen diesen Schritt bewusst, weil sie ihn als ent-



Klappend und drehend um die Welt:
Vodafone vertreibt seine Produkte international.



EXPORT IN DER HIDDEN CHAMPIONS LEAGUE

Unternehmensname	Website	Hauptsitz	Produkte	Exportanteil	Exportländer
Karl Storz GmbH & Co. KG	www.karlstorz.de	Tuttlingen	Endoskope und endoskopische Instrumentarien/ Geräte für sämtliche humanmedizinischen Fachgebiete, Veterinärmedizin und Technik, vollvernetzte Operationssäle mit zentraler Bild- und Datenverwaltung	75 %	Weltweit
Carl Zeiss AG	www.zeiss.de	Oberkochen	Foto-/Filmobjektive, Elektronenmikroskope, Laser- und Synchrotron-Optik, Industrielle Messtechnik, Chirurgische Geräte, Optronik, Lithografieoptik, Ferngläser, Spektive, Zielfernrohre, Laser Scanning Mikroskope, Lichtmikroskope und Bildverarbeitungssysteme, Spektialsensoren, Maskeninspektionssysteme, Planetarien, Geräte für die Augenheilkunde	84 %	Weltweit
R. Stahl AG	www.stahl.de	Waldenburg	Explosionssgeschützte Komponenten und Systeme zur Automatisierung, zum Steuern und Verteilen, Installieren, Bedienen und Beobachten, Beleuchten, Signalisieren und Alarmieren	70 %	Weltweit
Alfred Kärcher GmbH & Co. KG	www.karcher.com	Winnenden	Hochdruckreiniger, Sauger und Dampfreiniger, Kehr- und Scheuersaugmaschinen, Trockeneis-Strahlgeräte, Kfz-Waschanlagen, Trink- und Abwasseraufbereitungsanlagen, Reinigungsmittel, Pumpen für Haus und Garten	85 %	Weltweit
Ritter Sport	www.ritter-sport.de	Waldbuch	Schokolade	33 %	90 Länder weltweit
Fritz Kübler GmbH	www.kuebler.com	Villingen-Schwenningen	Positions- und Bewegungssensorik, Zähler und Prozessanzeigen, Stecker und Übertragungstechnik und OEM-Produkte und -Systeme (OPS)	60 %	50 Länder weltweit
Trumpf GmbH + Co. KG	www.trumpf.com	Ditzingen	Werkzeugmaschinen, Lasertechnik, Elektronik, Medizintechnik	70 %	Weltweit
S. Siedle & Söhne	www.siedle.de	Furtwangen	Sprechanlagen, Beleuchtung, Briefkästen, Zutrittskontrolle	18 %	Europaweit
ebm-papst Mulfingen GmbH & Co. KG	www.ebmpapst.com	Mulfingen	Axialventilatoren, Radialventilatoren, Querstromventilatoren, Lüfter, Gasgebläse, Motoren	71 %	USA, China, Australien, Frankreich, England
Bauknecht Hausgeräte GmbH	www.bauknecht.de	Stuttgart	Haushaltsgeräte	ca. 60 %	USA und europäisches Ausland
Herbert Waldmann GmbH & Co. KG	www.waldmann.com	Villingen-Schwenningen	Belichtungsanlagen	ca. 50 %	Keine Angaben
Hugo Kern & Liebers GmbH & Co. KG	www.kern-liebers.de	Schramberg	Bandfedern, Drahtfedern, Stanztechnik, Komponenten für Textilmaschinen	51%	Über 80 Länder weltweit

Ausgewählte Unternehmen. Quelle: eigene Recherchen



Blick über die Erde hinaus: Das kombinierte Planetariumssystem von Carl Zeiss erlaubt die Verknüpfung von optisch-mechanischer und digitaler Projektion.

scheidenden Gewinn für ihre Karriere sehen. „Manche bleiben im Ausland und wechseln lieber den Standort, als nach Deutschland zurückzukommen“, so

sprachigen Ländern vielen Einsteigern nicht so attraktiv erscheinen, unterschätzen diese, dass sie dort spannendere Aufgaben und mehr Verantwortungen

oder Führungskarriere ansteuern oder in den Bereich Marketing wechseln wollen. Dazu Frank Wendelstorf, Regional-Vertriebsleiter Baden-Württemberg: „Wir entwickeln unsere Mitarbeiter frühzeitig, denn sie sollen ihren Fähigkeiten und Interessen entsprechend eingesetzt und qualifiziert werden.“ Nach weiteren Erfahrungen in der Praxis und einem Assessment Center stecken Vertriebler weitere Ziele für ihre Karriere ab und spezialisieren sich als Führungskraft oder Branchenexperte. Und wen es reizt, von Stuttgart aus internationale Erfahrungen zu sammeln, der hat in der Vodafone Group die Wahl zwischen weltweit rund 65 Ländern.

Welche Karrieren sind möglich?

Just. Denn wer einmal als Leiter einer Vertriebsgesellschaft viele Freiheiten genossen hat und die Größe der Verantwortung liebt, der will nicht unbedingt zurück. Manche entschließen sich nach drei bis fünf Jahren, wieder auf dem deutschen Markt tätig zu werden, und können dann in Leitungsfunktionen im Marketing und Vertrieb aufsteigen.

„Vertriebsmitarbeiter wollen in der Regel gerne im Ausland arbeiten. Wie lange sie dort tätig sind, ist bei uns vom Projekt abhängig“, erläutert Klaus Jäger von R. Stahl. Zwischen einem und drei Jahren kann die Arbeit vor Ort in Japan, Houston, Mailand, Norwegen, Indien oder den Vereinigten Arabischen Emiraten dauern. Danach steigen die Mitarbeiter wieder in den Innenvertrieb in Baden-Württemberg ein. Wird zum Beispiel eine neue Raffinerie gebaut, pendeln die Experten für längere Dienstreisen bis zu sechs Wochen zwischen London, Norwegen und Aserbaidschan. Vertrieb ist ein echtes Karrieresprungbrett. Oft finden sich in den Sales-Abteilungen flache Hierarchien. Das bedeutet

tung bekommen können. „Und damit legen sie einen sehr guten Grundstein für die Karriere“, so Zywiets.

Zudem ist Baden-Württemberg nicht ohne Grund ein starkes Exportland. Technische Spezialitäten „Made in Germany“ haben sich durchgesetzt. Einen Zukunftsmarkt hat beispielweise R. Stahl besetzt: „Da der Explosionsschutz überall gefragt ist, wo mit Öl oder Gas gearbeitet wird, sichern der steigende Energiebedarf und die neuen Energiequellen Absolventen im Vertrieb einen spannenden und krisenfesten Arbeitsplatz“, betont Klaus Jäger.

Ein Vertriebsmarkt mit Zukunft ist auch die Sparte Mobilfunk, denn die Vernetzung der Kommunikation außerhalb der reinen Telefonie gehört inzwischen zum Kerngeschäft großer Anbieter. Unter anderem in Stuttgart bildet Vodafone Betriebswirte, aber auch Studierende anderer Disziplinen als Vertriebsexperten aus. Dabei sind die Vertriebler keine Shop-Mitarbeiter, wie viele Unwissende oft annehmen. Die technischen Consul-

Die Beispiele zeigen: Aller Krisen zum Trotz sind Vertriebsspezialisten immer gefragt, denn Unternehmen leben vom Verkauf und dem Service ihrer Produkte. Dabei reichen kaufmännische Kenntnisse oft nicht aus: Vertriebskompetenz basiert auch viel auf technischem Wissen. Als Berater zwischen Kunde und Produkt identifiziert der Vertriebler die Kundenwünsche und setzt Impulse für neue Produkte, Prozesse und Services. Vertriebler sind Allrounder: Nah am Kunden und konzeptionell planend gehen sie mit Verkaufssystemen um, führen Verkaufsorganisationen, kennen Wettbewerb und Absatzmärkte und sind verhandlungssicher. Wer Spaß an Kundenkontakten hat, findet im Exportland Baden-Württemberg sicherlich viele Chancen auf einen Einstieg in den nationalen oder internationalen Vertrieb. ●

Wie kann man sich vorbereiten?

häufig eine schnelle Übernahme von Verantwortungen. Ein Karrieretipp von Tassilo Zywiets von der IHK Stuttgart: „Wer am Anfang des Berufslebens im Vertrieb steht, hat die größten Entwicklungschancen im internationalen Geschäft. Ich rate zu Praktika oder einem Traineeprogramm in mittel- und osteuropäischen Ländern.“ Da diese Regionen im Gegensatz zu den englisch-

tants arbeiten als Berater im Geschäftskundenbereich, analysieren die Kommunikationsstruktur eines Unternehmens, binden Laptop, BlackBerry, Smart Phone und andere Systeme ein.

Berufseinsteiger starten bei Vodafone in den ersten Monaten als Vertriebsassistent, und nach ein bis zwei Jahren können sie entscheiden, ob sie eine Fach-

