



HTL-Techniker in Applikation und Vertrieb:

Neue Wege beschreiten

B&R entwickelt, produziert und liefert individuelle Hightech-Systeme für die industrielle Automatisierung in die ganze Welt. Diese entstehen in enger Zusammenarbeit zwischen B&R und seinen Kunden. Mit dem klaren Kundennutzen als Ziel müssen Applikation und Vertrieb Möglichkeiten erkennen und den gesamten Lösungsprozess unterstützen – ein Entwicklungsgebiet mit spannenden Aufgaben für Techniker mit Weitblick.

Autor: Ing. Peter Kemptner / x-technik

Zum Jobvideo

[www.wanted.tc/
video/115450](http://www.wanted.tc/video/115450)



Bildquelle: Fotolia.com – © fotogestoeber

„B&R kombiniert modernste Technologien mit fortschrittlichem Engineering zu perfekten Gesamtlösungen“, sagt Christoph Trappl, Leiter der Internationalen Applikation bei B&R. „Damit bedienen wir Kunden aus verschiedenen Branchen in der ganzen Welt. Deren Anforderungen sind völlig unterschiedlich, in jedem Fall muss eine individuelle Lösung gefunden werden.“

Entscheidend ist die Gesamtlösung

Ein entscheidender Grund für den großen Erfolg von B&R ist es, Kunden nicht nur Komponenten zu liefern,

sondern die Komponenten zu einer Gesamtlösung zusammenzufügen – und zwar gemäß den jeweiligen Kundenanforderungen. So hat sich das Unternehmen innerhalb weniger Jahrzehnte zu einem Branchenführer in der Industrieautomatisierung mit weltweit 2.650 Mitarbeitern entwickelt.

Ziel des Unternehmens ist es, Kunden eine durchgängige Automatisierungslösung zu bieten, die es ihnen erlaubt, maximale Flexibilität und höchste Wirtschaftlichkeit zu erreichen. Dieser wichtigen Aufgaben widmen sich B&R-Ingenieure in über 70 Ländern. Unterstützt werden sie von Vertriebstechnikern mit Spezialisierung auf bestimmte

Regionen, Länder oder Branchen. Sie analysieren die spezifischen Kundenbedürfnisse und loten – gemeinsam mit 40 Applikationsentwicklern aus 12 Nationen – die besten Lösungen aus.

Aufgaben für visionäre Denker

„Wir arbeiten vorausschauend und beschreiten oft völlig neue Lösungswege“, sagt Trappl. „Bis der Kunde mithilfe unserer Technik und des gemeinsamen eingebrachten Know-hows eine Gesamtlösung auf den Markt bringen kann, vergehen oft nur ein paar Wochen oder wenige Monate. Dennoch soll diese noch Jahre →



Bei B&R ist der Vertrieb keine Aufgabe des reinen Verkaufsgesprächs. Hier unterstützen Techniker die Kunden dabei, mit modernsten Automatisierungslösungen maximale Flexibilität und höchste Wirtschaftlichkeit zu erreichen.

später zu der modernsten gehören, die es gibt.“ Trappl spricht aus eigener jahrelanger Erfahrung, denn nach seiner Matura im Jahr 2000 an der HTL Salzburg (Fachbereich Elektronik/Technische Informatik) stieg er direkt in die Abteilung Internationale Applikation ein, die er mittlerweile leitet.

„Wichtige Voraussetzung für unsere Arbeit ist ein offener Geist, mit der Bereitschaft, auf andere Menschen – oft aus fremden Kulturen – einzugehen und der Fähigkeit, ihnen zuzuhören“, sagt Markus Hainz, der 2004 nach seiner HTL-Matura in Elektrotechnik ebenfalls als internationaler Applikationsprogrammierer ins Berufsleben eingestiegen ist. „Nur so kann ein Verständnis für die jeweiligen Anforderungen entstehen. Mithilfe von Fachwissen und Erfahrung entstehen dann tragfähige Lösungen.“

Starthilfe Engineering-Camp

„Was die Schüler an der HTL lernen, ist eine super Voraussetzung, aber niemand ist gleich nach der Matura ein fertiger Applikationsingenieur“, sagt Trappl. „Deshalb durchlaufen Berufseinsteiger bei B&R das Engineering-Camp (E-Camp).“ In dieser

viermonatigen Ausbildung werden angehende Applikationsingenieure für ihren weltweiten Einsatz geschult und trainiert. In Gruppen bis zu zwölf Teilnehmern werden die KollegInnen in Theorie und Praxis der industriellen Automatisierung eingeführt und mit den Spezifikationen der Produkte und Lösungen von B&R vertraut gemacht.



“ Wichtige Voraussetzung für die Arbeit in dieser Abteilung ist ein offener Geist mit der Bereitschaft, auf andere Menschen – oft aus fremden Kulturen – einzugehen und der Fähigkeit, ihnen zuzuhören.

Christoph Trappl, International Applications Manager



Begannen nach der HTL bei B&R als internationale Applikationstechniker und machten Karriere: Markus Hainz (links) ist internationaler Vertriebsleiter für Italien, Christoph Trappl leitet die Abteilung Internationale Applikation.

„Im Engineering-Camp kommen Menschen aus verschiedenen Ländern und Bildungseinrichtungen zusammen, deshalb werden Schulungen sowie Kommunikationstrainings auf Englisch durchgeführt“, sagt Hainz. „Die Ausbildung gestaltet sich in allen Teilbereichen sehr intensiv. Mit dem erlernten Wissen kann im Job durchgestartet werden.“

Auslandserfahrung inklusive

Der Berufseinstieg findet meist am Hauptstandort in Eggelsberg statt. Von dort aus unterstützen die jungen ApplikationsingenieurInnen in enger Zusammenarbeit mit den regional zuständigen internationalen VertriebsingenieurInnen die Tochtergesellschaften in den einzelnen Ländern bei der Abwicklung von Kundenprojekten.

Manchmal machen Projekte aber auch eine Anwesenheit vor Ort erforderlich. „Ich verbrachte beispielsweise acht Monate in Kanada, um ein größeres Projekt zu leiten“, berichtet Hainz, der sich bereits im Hinblick auf die Internationalität der Aufgaben für diese Abteilung beworben hatte und daher sofort begeistert einwilligte, als er

gefragt wurde, ob er nach Kanada gehen wolle. „Dieser Schritt brachte mir wertvolle Erfahrungen für meine berufliche Entwicklung.“

„Es gibt kaum einen besseren Weg, in kurzer Zeit einen umfassenden Wissens- und Erfahrungsschatz auf dem Gebiet der Industrieautomatisierung



“ Es ist eine ungeheuer motivierende Erfahrung, Kunden mit innovativer Technologie zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen. In Kundenprojekten werden die kaufmännischen Fähigkeiten entwickelt, die im technischen Vertrieb zusätzlich zum technischen Wissen benötigt werden.

Markus Hainz, International Sales Manager Italien

rung aufzubauen, als in der internationalen Applikation“, bestätigt auch Trappl, dessen Karriere ebenfalls hier begonnen hat. „Es ist für viele ein Sprungbrett in weiterführende Tätigkeitsbereiche.“ Daher ist die Abteilung besonders für Berufseinsteiger interessant. Das Durchschnittsalter liegt etwa bei 24 Jahren.

Weiterbildung gern gesehen

Bei B&R ist eine akademische Ausbildung keine Grundvoraussetzung für eine abwechslungsreiche, interessante Tätigkeit oder berufliches Weiterkommen. Haben Mitarbeiter den Wunsch, sich weiterzubilden, wird dieser von Unternehmensseite unterstützt. „B&R durchläuft ein kontinuierliches, starkes Wachstum“, sagt Gaby Nagl-Güthler, stellvertretende Personalleiterin bei B&R. „Es entstehen laufend neue Positionen, die besetzen wir natürlich bevorzugt mit erfahrenen Mitarbeitern aus dem eigenen Haus.“

Christoph Trappl beschloss berufsbegleitend an der FH Salzburg Betriebswirtschaft zu studieren – nicht, weil er das für seine Karriere bei B&R benötigt hätte, sondern um seine beruflichen Erfahrungen um grundlegende Theoriekenntnisse zu erweitern. „Ein Studium berufsbegleitend zu absolvieren, kann ich wärmstens empfehlen“, sagt er. „Die Möglichkeit, das Gelernte sofort und direkt anzuwenden, wirkt wie ein Turbo für den Lernfortschritt.“

Das Beste aus zwei Welten

Ebenfalls ein berufsbegleitendes BWL-Studium an der FH Salzburg absolvierte auch Markus Hainz. „Meine Aufgaben in der Betreuung des italienischen Marktes verschoben sich von der reinen Technik weg, kaufmännische Aspekte spielten eine größere Rolle“, sagt er. „Beruflich empfand ich das als Bereicherung, das Fehlen einer passenden Ausbildung jedoch als Mangel. So entschloss ich mich im Jahr 2007 zu einem Studium, das ich 2010 mit dem Bachelor abschloss.“



Engineering-Camp bei B&R

Jungtechniker bei B&R absolvieren eine Grundausbildung im E-Camp. Ähnlich einem Traineeprogramm dauert diese rund viereinhalb Monate. Aufgrund der internationalen Ausrichtung des Unternehmens ist die Unterrichtssprache Englisch. In drei Stufen – vom Basic-Training über das Advanced-Training bis zu den Lab-Works – bringt es den Teilnehmern in Theorie und Praxis das Produktspektrum und die Aufgabenbereiche von B&R nahe. Dies geschieht in einer eigenen Schulungsumgebung – bei Fehlern treten so keine echten Probleme auf, aber Jobsituationen können realitätsgetreu simuliert werden.

Im E-Camp wird das mitgebrachte Vorwissen und das Gelernte nachhaltig gefestigt und somit mögliche Fehlerquellen reduziert. Durch den internationalen Charakter des Teams werden wertvolle Kontakte und Netzwerke aufgebaut.

Die Anstrengung hat sich gelohnt. Nachdem Hainz 2011 in den internationalen Vertrieb gewechselt ist, übernahm er Mitte 2014 die Vertriebsleitung für den wichtigen italienischen Markt. „Nachdem ich diesen auch vorher schon betreut habe, lerne ich schon länger Italienisch. Schwerer fiel es mir, Aufgaben abzugeben, die ich zuvor selbst übernommen habe“, sagt er. „Dafür ist es eine sehr motivierende Erfahrung, mit lokalen B&R-Teams Kunden zum wirtschaftlichen Erfolg zu führen.“

„Vertriebsarbeit bei B&R bedeutet, den Kunden zu unterstützen und gemeinsam eine optimale Lösung zu entwickeln. Das geht weit über das hinaus,

was landläufig als Vertrieb gilt“, sagt Trappl. „Das Beste aus der kaufmännischen und der technischen Welt wird miteinander verbunden.“ Der solide Hintergrund einer Ausbildung an einer HTL ist dafür die beste Basis. Ein offener Geist, der Wille zur Zusammenarbeit und die Bereitschaft zur persönlichen Weiterentwicklung sind die weiteren Zutaten.

**Bernecker + Rainer
Industrie-Elektronik GmbH**

B&R Straße 1
A-5142 Eggelsberg
Tel. +43 7748-6586-0
www.br-automation.com