

Karriere im Vertrieb?

Informatiker und Entwickler haben auch hier Chancen

Sollte ich vielleicht im Vertrieb arbeiten? Das hat sich schon manch Programmierer und Entwickler gefragt. Denn im Vertrieb winkt oft eine bessere Bezahlung. Doch nur wenige Informatiker verfügen neben ihrem IT-Know-how über die Skills, die Vertriebsprofis brauchen.

»Unsere Vertriebler müssen die Geschäftsprozesse unserer Kunden verstehen«, sagt Christian Schneider. »Denn ohne dieses Know-how können sie für diese - unterstützt von unseren Technikern - keine passgenauen Problemlösungen entwerfen.« Ähnlich wie der Geschäftsführer der Schneider & Wulf EDV-Beratung, Babenhausen, äußern sich fast alle IT-Unternehmen, wenn es um die Frage geht: Welche Fähigkeiten brauchen ihre Vertriebsmitarbeiter? Unabhängig davon, ob es sich dabei um mittelständische Systemhäuser wie Schneider & Wulf oder Konzerne wie die Software AG handelt. Sie betonen übereinstimmend: Ohne eine fundierte Kenntnis der Geschäftsprozesse der Zielkunden geht heute zumindest im Firmengeschäft fast nichts mehr.

Aus einem simplen Grund, erläutert Christian Herlan, Geschäftsführer der Unternehmensberatung Dr. Kraus & Partner, Bruchsal: »Kein Geschäftsführer oder Vorstand entscheidet einfach so ‚Lasst uns ein neues IT-System einführen‘. Wenn das Management eines Unternehmens dies tut, dann verfolgt es damit konkrete Ziele.« Zum Beispiel, dass die Arbeitsprozesse anschließend fehlerfreier ablaufen. Also lautet eine Herausforderung, vor der die Vertriebsmitarbeiter bei ihrer Arbeit oft stehen: Sie müssen den Kunden das Gefühl vermitteln »mit unserer Hilfe erreichen Sie Ihr Ziel«.

Genau dies gelingt reinen ITlern oft nicht. Deshalb arbeiten im Vertrieb der IT-Unternehmen mehr Betriebswirte und Kaufleute als Informatiker. »Zumindest wenn es um das Türöffnen und Interessewecken geht, setzen die meisten Betriebe eher auf Betriebswirte«, betont Dr. Stephan Pfisterer, Arbeitsmarkt-Experte beim Branchenverband BITKOM. Dass Viele Unternehmen im Vertrieb primär auf Nicht-ITler und solche »Zwitter« wie Wirtschaftsinformatiker setzen, hat viele Gründe. Eine Ursache ist laut Dr. Oliver Grün, Vorstandsvorsitzender des Bundesverbands IT-Mittelstand (BITMi), Aachen: Das Informatiker-Bild der Öffentlichkeit ist noch stark vom »Nerd« geprägt - also vom blässlichen Sonderling, der am PC über irgendwelche technischen Probleme

me grübelt und mit seiner Umwelt, wenn überhaupt, per Computer kommuniziert.

Auch wegen der in der Vergangenheit oft einseitigen Ausrichtung der Informatik-Studiengänge auf die Programmier-Tätigkeit fehlen vielen Informatikern heute Fähigkeiten, die Vertriebler brauchen. Dazu zählt nicht nur die Kenntnis der Geschäftsprozesse in Unternehmen. »Dieses Know-how hat sich mancher Informatiker, der heute als Projektmanager arbeitet, im Verlauf seines Berufslebens selbst angeeignet«, sagen die Experten. »Dasselbe gilt für ein gewisses betriebswirtschaftliches Know-how.« Das genüge aber nicht, um im Vertrieb erfolgreich zu sein. Denn um ein Vertriebsprojekt zum Erfolg zu führen, braucht man teils andere Fähigkeiten und Persönlichkeitsmerkmale als um ein firmeninternes Projekt erfolgreich zu gestalten.

Welche Skills dies sind, beschreibt Prof. Dr. Elisabeth Heinemann von der FH Worms. Laut Aussagen der Diplom-Informatikerin, die den Karriere-Ratgeber für ITler »Jenseits der Programmierung« schrieb, muss ein Vertriebler zum Beispiel Niederlagen gut wegstecken können. Nicht umsonst laute ein alter Spruch im Vertrieb: »Ein guter Vertriebler ist, wer durch die Vordertür rausgeschmissen wird und durch die Hintertür wieder hereinkommt.«

Gespür für Personen

Das ist oft nicht einfach. Denn für den Verkauf von Industriegütern und -dienstleistungen gilt: Die Wünsche der Kunden sind meist vielfältig. Zuweilen widersprechen sich die Interessen der Personen, die an der Kaufentscheidung beteiligt sind, sogar. Entsprechend feine Antennen benötigt ein Vertriebler laut Schreiber dafür: Was ist dem Kunden wirklich wichtig? Wie laufen die Entscheidungsprozesse bei ihm ab? Und: Wer hat wie viel zu sagen? Entsprechend flexibel muss ein Vertriebler zudem in seinem Denken und Verhalten sein. Auch eine (gesprächs-)taktische Schulung ist von Nöten.

Die Karriere- sowie Verdienstmöglichkeiten werden in den kommenden Jahren noch besser - auch außerhalb des Vertriebs. Davon sind alle befragten Experten überzeugt. Denn gute Informatiker und Entwickler werden in Deutschland zunehmend rar. Deshalb sind viele Unternehmen heute froh, wenn sie ausreichend Mitarbeiter mit dem benötigten IT-Know-how zum (Weiter-)Entwickeln ihrer Produkte haben.

Bernhard Kuntz