



Vom Berliner Tor nach Lütjensee - mit Erfahrung und Netzwerken ins eigene Unternehmen

Erst einmal vorneweg - es gibt ihn nicht, den einen, den „richtigen“ Weg, den man als frischgebackener Ingenieur einschlagen sollte. Nach dem Studium eröffnen sich einem Maschinenbauabsolventen eine Vielzahl von Möglichkeiten und viele Chancen. Welcher Weg für einen selbst der optimale ist, hängt von diversen Faktoren ab, und oft zeigt sich erst im Laufe einiger Berufsjahre, wo man den idealen Platz findet.

Ich möchte hier ein paar Anregungen und Tipps zur Wahl des Berufswegs geben und von einem möglichen Weg berichten, von dem Weg, den ich selbst gegangen bin. Von der FH am Berliner Tor, über mehrere Zwischenstationen zum eigenen Ingenieurbüro in Lütjensee, am Ostrand von Hamburg.

Nach einer praktischen Ausbildung in der Metallverarbeitung und Gießereitechnik bei der Firma Kolbenschmidt begann ich 1985 am Berliner Tor mein Abendstudium in der Fachrichtung Allgemeiner Maschinenbau. Meine Diplomarbeit mit dem Thema „Vorschläge zum Aufbau eines Richtlinienkatalogs zur Konstruktion von Spritzgießwerkzeugen“ schrieb ich in Zusammenarbeit mit der Firma Rotring - Schreib- und Zeichengerätwerke Riepe KG. 1990 erhielt ich meine Diplomurkunde.

Zu diesem Zeitpunkt hatte ich nicht ansatzweise eine Vorstellung, wie es sein könnte, ein eigenes „kleines“ Unternehmen zu gründen. Ich suchte mir erst einmal eine Arbeitsstelle und war ab 1991 bei der Firma Berthold Schorisch GmbH als Vertriebsmitarbeiter für Gießerei- und Schmiederzeugnisse tätig, ab 1994 in der Vertriebsleitung mit Prokura. Durch die Erfahrung im praktischen Bereich der Gießerei- und Zerspanungstechnik gelang es mir, neue Kundenkreise in Europa aufzubauen. Der Schwerpunkt lag in der technischen Beratung und der Vermittlung von Aufträgen an die von der Firma vertretenen Werke. Zum Kundenkreis zählte vornehmlich die Automobil-, die Flugzeug- und die Maschinenbauindustrie.

Im Jahr 1999 verließ ich die Firma Schorisch und übernahm die Vertriebsaußenstelle der Firma REHAU. Doch bereits ein Jahr später erhielt ich das Angebot der Schorisch-Gruppe, als Geschäftsführer zurückzukehren - eine neue Herausforderung, die ich gerne annahm.

Der nächste große Sprung, mein Schritt in die Selbständigkeit, geschah im Jahr 2009. Die Idee dazu kam jedoch nicht über Nacht, sondern war wohl vorbereitet. Jeder, der mit dem Gedanken an eine Selbständigkeit spielt, sollte sich vorher ein paar Dinge klar machen:

Die Familie muss unbedingt hinter der Entscheidung stehen. An der fachlichen Kompetenz sollte es nicht mangeln, und das eigene Selbstvertrauen, auch einen schwierigen Weg zu gehen, sollte vorhanden sein.

Ich selbst bin seit drei Jahren selbständiger Vertriebsdienstleister für renommierte Unternehmen aus der Gießerei-, Schmiede- und Zerspanungsindustrie. Beim Start waren die bereits bestehenden Kontakte in diesem Umfeld sehr hilfreich. Die richtigen Partner und vor allem Kunden zu finden, ist eine der wichtigsten Aufgaben in diesem Geschäft. Dafür wird eine große Portion Erfahrung benötigt. Erfahrung, die man erst nach jahrelanger Arbeit in der Branche erreichen kann.

Beim Schritt in die Selbständigkeit darf nicht vergessen werden, dass nicht nur die handwerklichen Fähigkeiten des Ingenieurs gebraucht werden. Die Vertriebsarbeit erfordert ein hohes Maß an Selbstdisziplin. Sich selbst zu organisieren und auch die kaufmännischen Fähigkeiten - das sind Schwerpunkte.

Mein Appell an alle zukünftigen Absolventen: Mit dem Maschinenbaustudium und einer eventuell zuvor absolvierten Ausbildung haben Sie einen guten Grundstock für die berufliche Zukunft gelegt. Nun gilt es, die Geduld nicht zu verlieren und erst einmal Erfahrungen in der Wirtschaft zu

sammeln. In unserer schnelllebigen Zeit ist es außerdem erforderlich, sich ständig zu verbessern und weiterzubilden. Fleiß und Ehrgeiz, sowie Dankbarkeit und Zufriedenheit sind die wichtigsten Eigenschaften, um sich im Beruf erfolgreich zu entwickeln.

Und vor allem: Kontakte und Netzwerke pflegen und aktiv mitarbeiten!

Deshalb bin ich auch bereits seit 2002 im Freundeskreis Maschinenbau und Produktion Berliner Tor e.V. aktiv und wurde Anfang 2006 als Vertreter der norddeutschen Industrie zum Vorstandsvorsitzenden gewählt.

Seit drei Jahren bin ich nun selbständig. Drei Jahre, geprägt von einer Finanzkrise im Jahre 2009, der Kehrtwende mit hohen Zuwächsen in der Maschinenbauindustrie im Jahre 2010 und einer aktuell wieder durch die Finanzkrise verunsicherten Wirtschaft. Viel Umbruch, neue Herausforderungen.

Und eines ist dabei festzuhalten: Der richtige Zeitpunkt für eine Selbständigkeit ist weder kalkulier- noch berechenbar! ■



Dipl.-Ing Thorsten Quast

Heideweg 39 a
22952 Lütjensee
Tel. +49 (0) 4154 791488
E-Mail: Quast@ingform.de
www.ingform.de

Einen mehr technischen Artikel zur Firma Ingform finden Sie in der Freundeskreiszeitung vom letzten Jahr.