

Sehr geehrter Herr Professor Struwe,

gerne wollte ich mich nach nun mehr als drei Jahren wieder melden. Schon seit langem habe ich mir vorgenommen mich bei Ihnen zu melden, einen 100 Tage im Job Bericht zu schreiben und in Kontakt zu bleiben. Doch es kommt anders als man denkt, und der Einstieg in den Job hat alle Kraft, Konzentration und Zeit gekostet. Doch über meine gesamte bisherige Karriere habe ich immer wieder vor allem Inhalte aus den betriebswirtschaftlichen Fächern benötigt und konnte erfolgreich auf abgeschlossene Hausarbeiten zurückgreifen. Hauptsächlich das Wissen und die selbst erstellten Excel-Tabellen aus den Fächern OEKOCON und FININV erweisen sich immer wieder als sehr wertvoll.

Nach meinem Abschluss des Wirtsch.-Ing.-Studiums am Umwelt-Campus im September 2009 habe ich im Januar 2010 in der Photovoltaik-Branche im Vertrieb einer international tätigen Unternehmensgruppe angefangen. In dem sehr stark fluktuierenden und preisvolatilen Markt sind das Wissen über Cashflow-Management sowie das volks- und betriebswirtschaftliche Basiswissen sehr hilfreich, um Marktmechanismen und Managemententscheidungen nachzuvollziehen. Ich erinnere mich gut an Ihren Rat, dass in mittelständigen Unternehmen dieses Wissen nicht selbstverständlich ist und gerade FH-Absolventen hier die Chance haben sich einzubringen. Nach kurzer Zeit durfte ich bereits interne Schulungen bezüglich Investitionsrechnungen leiten und den Vertrieb sowie den Einkauf bei Preis- und Gesetzesänderungen über die veränderte Wirtschaftlichkeit von Photovoltaik-Anlagen beraten.

Nach einem Jahr als technischer Leiter unserer US-Niederlassung habe ich vor einem Monat die Chance erhalten, für ein weiteres Unternehmen der Gruppe die Geschäftsleitung in den USA zu übernehmen. Auch hier und vor allem in diesem Job habe ich nun täglich mit dem Controlling zu tun. Einer meiner größten Herausforderungen in diesem Markt (hohe Umsätze bei geringen Margen) ist die Sicherung der kurz- und mittelfristigen Liquidität. Wir haben im Studium im Rahmen einer Hausarbeit eine Cashflow/Out-of-Pocket Point- sowie Break-Even-Analyse erstellt, damals mit einem Produkt und unterschiedlichen Zahlungszielen. Darauf aufbauend habe ich versucht, meine Berichte an die Geschäftsleitung in Deutschland zu generieren. Allerdings muss ich nun feststellen, dass eine Excel-Cashflow-Rechnung bei mehreren Produkten im Portfolio, unterschiedlichen Preisen für jedes Produkt und jeden Kunden sowie unterschiedlichen Zahlungszielen pro Kunden, Lieferanten und sonstigen Geschäftspartnern äußerst komplex wird. Auch sind die variablen Kosten für Vertrieb und Material pro Produkt unterschiedlich. Eine möglichst genaue Berechnung der künftigen Zahlungseingänge und -ausgänge erscheint kaum möglich. Die Einkaufspreise sowie Verkaufspreise ändern sich fast monatlich. Die Formeln werden zu komplex. Muss ich hier mit entsprechenden krassen Vereinfachungen und Durchschnittswerten arbeiten?

Gerne möchte ich mich für die sehr hilfreiche Ausbildung bei Ihnen bedanken. Durch die stets sachgerechte Kritik und dem Aufzeigen von Schwachstellen sowie dem konstanten Fordern von Eigenleistung konnte ich nachhaltig Sachverhalte erlernen. Die meisten Inhalte und Klausurfragen hat man noch während des Studiums vergessen – vielleicht spätestens nach der Feier zur bestandenen Klausur im Kadu. Eine gewisse saubere Arbeitsweise, selbst erarbeitetes Wissen und selbst erarbeitete Tools sowie Methodenwissen wie z. B. das ordentliche und sachgerechte Präsentieren vor Publikum hilft jedoch täglich auch noch nach mehreren Jahren im Beruf.

Vielen Dank & freundliche Grüße

Rolf Brenner

Mount Laurel – NJ USA, 2013-06-14