

Chancen für Ingenieure

Die Diagnostics-Sparte von Roche ist Weltmarktführer bei den diagnostischen Systemen und biochemischen Produkten. Sie erwirtschaftet mit einem Umsatz von knapp acht Milliarden Schweizer Franken etwa ein Viertel des Konzerngesamtumsatzes. Um seine Spitzenstellung auf dem Weltmarkt zu behaupten und noch weiter auszubauen, wird auch in der Division Diagnostics großer Wert auf Produkte gelegt, die eine schnelle und exakte Diagnose von Krankheiten ermöglichen. Das eröffnet Ingenieuren vielfältige Karrierechancen.

Pro Jahr stellt Roche Diagnostics an den Standorten Mannheim und Penzberg rund 50 bis 80 Ingenieure vor allem der Fachrichtungen Elektrotechnik Chemie/ Biologie und Verfahrenstechnik sowie Bau/ Gebäudetechnik und Maschinenbau ein. "Besonders reizvoll an einer Tätigkeit bei Roche Diagnostics ist die Arbeit an Produkten, die kranken Menschen helfen", erläutert der Leiter Entwicklung Diabetes Care bei der Roche Diagnostics GmbH, Wolfgang Reiser. In seinem Bereich sind 180 Mitarbeiter beschäftigt, davon 60 Ingenieure. Norbert Ziegler, Leiter des Bereichs Vertrieb Services, fügt hinzu: "Besonders faszinierend für Ingenieure ist auch die Technologie, die in unseren Produkten steckt. Sie besteht aus einem Zusammenspiel von flüssigen Medien wie Humanserum und chemischen Reagenzien, sowie Elektronik, Mikroprozessortechnik und vielschichtiger Software – und dies alles hoch komprimiert, vom handlichen Blutzuckermessgerät über Tischgeräte bis hin zu ganzen Analysensystemstrassen mit bis zu zehn Metern Länge."

Die Technik ist kein Selbstzweck

Ziel sei es unter anderem, mit Hilfe dieser Technologie Patienten-Parameter – vom Blutzuckerwert über Hormon- und HIV-Tests bis zur DNA – präzise zu ermitteln. "Bei uns geht es nicht nur um Platinen. Unsere Produkte müssen vielmehr einen für die Therapie relevanten Diagnosewert ermitteln. Die Technik ist hier nicht Selbstzweck, sondern Mittel zum Zweck", betont Norbert Ziegler, in dessen Bereich 150 Service-Ingenieure beschäftigt sind. "Wir haben die Aufgabe, die Geräte beim Kunden – dies sind vor allem Kliniken und große medizinische Diagnostiklabors – zu etablieren und am Laufen zu halten." Dies bezieht sich sowohl auf die Geräte selbst als auch auf die Reagenzien und die Software. Aufgrund der rasanten Entwicklung bei den Analysensystemen dominiert in seinem Bereich zwischenzeitlich die Technik. Daher sind hier vor allem Elektroingenieure der Fachrichtungen EDV und Elektronik, Prozess- und Industrietechnik beschäftigt sowie - zu einem geringeren Teil - Chemie-Ingenieure.

Sprechen Sie verschiedene Fachsprachen?

Ein weiterer interessanter Aspekt bei Roche ist die interdisziplinäre Arbeit, wie Wolfgang Reiser erklärt: "Zur Entwicklung und Herstellung der Produkte arbeiten Mitarbeiter der unterschiedlichsten Disziplinen zusammen: vor allem Chemiker, Mediziner und Ingenieure." Da sie unterschiedliche (Fach-)Sprachen sprechen, müssen sie offen sein für die Belange der anderen Bereiche. "Ingenieure, die hier arbeiten möchten, sollten also in der Lage sein, über den eigenen Tellerrand zu blicken und sich auf diese Unterschiede einlassen", betont Wolfgang Reiser.

Einstieg in Forschung und Entwicklung

Der Diplom-Maschinenbauingenieur Stefan Riebel (28), stieg im Dezember 2002 in Wolfgang Reisers Bereich, der Entwicklung Diabetes Care, als Fachprojektleiter Mechanik in der Abteilung "Entwicklung Integrierte Systeme/ Mechanik" ein. "Mein Einstieg erfolgte in einem Projekt, das sich mit der Bestimmung des Blutgerinnungswertes befasst", berichtet Riebel. Es sollte ein neues Gerät entwickelt werden, das es Patienten, die beispielsweise zu Thrombosen neigen oder einen Herzklappenersatz haben, ermöglicht, ihren Gerinnungswert selbstständig zu messen", so Riebel. Seine Aufgaben lagen zunächst in der Betreuung der Gehäuseteile des Gerätes. "Nach und nach übernahm ich dann die Verantwortung für die funktionskritischen Teile. Bei der Entwicklung des Kontaktsteckers wurde schnell klar, dass es hier aus technologischer Sicht Bedarf an einer umfangreicheren Bearbeitung des Themas gab. Im Zuge dessen fiel die Entscheidung für seine berufsbegleitende Promotion, an der Stefan Riebel in Zusammenarbeit mit dem Forschungszentrum Karlsruhe arbeitet.

Den typischen Arbeitstag gibt es nicht

Einem typischen Arbeitstag gibt es für ihn eigentlich nicht: "Jeder Tag verläuft anders. Generell habe ich als Fachprojektleiter in der Geräteentwicklung jedoch zwei große Aufgabengebiete – nämlich einerseits fachliche Aufgaben und andererseits die Koordination mit externen Partnern, vor allem mit Ingenieurbüros. Dies bedeutet: Kommunikation im Austausch mit internen und externen Kollegen und Mitarbeitern sowie Konzeptarbeit", erklärt Stefan Riebel. In seiner Doktorarbeit, die außerhalb seiner normalen Tätigkeit entsteht, beschäftigt er sich mit Technologieentwicklung: "Hierbei geht es vor allem um die Entwicklung von Grundlagen einer Technologie, die dann bei mehreren Geräten angewendet werden kann."

Menschen helfen, gesund zu werden

Zu Roche kam der Diplom-Ingenieur über eine Initiativbewerbung. "Ich habe mich bewusst in der Health-Care-Branche und nicht in einem klassischen Ingenieurbereich wie der Automobilindustrie beworben, da ich den Menschen mit den Produkten, an deren Entwicklung ich beteiligt bin, helfen möchte, gesund zu werden und zu bleiben", betont Stefan Riebel. Besonders schön findet er, dass er sich als Ingenieur nicht etwa nur mit Mechanik und Elektronik, sondern auch mit der Chemie oder mit medizinischen Problemen beschäftigt. Dass die Kollegialität im Unternehmen groß geschrieben wird, schätzt Stefan Riebel ebenfalls sehr: "Fragen und Probleme können immer offen angesprochen und gemeinsam gelöst werden." Ein weiterer Pluspunkt bei Roche ist für ihn die Vielzahl der persönlichen Entwicklungsmöglichkeiten: "Man ist hier nicht auf einen Bereich festgelegt. Vielmehr gibt es die Möglichkeit, sich bei Interesse und Eignung auch in anderen Unternehmensbereichen weiter zu entwickeln – und als Ingenieur beispielsweise im Marketing, im chemisch ausgerichteten Reagenzienbereich oder an einem ausländischen Unternehmensstandort zu arbeiten." Wolfgang Reiser betont: "Unseren Mitarbeitern steht das ganze Spektrum an Weiterentwicklungsmöglichkeiten offen: von der Fach- über die Führungs- bis zur Projektleiterkarriere."

Filigrane Technik, die begeistert

Einen anderen Weg ins Unternehmen hat Maurus Klemt (35), gewählt: Nach Abschluss seines Studiums der Elektrotechnik stieg er 1996, auf eine Stellenausschreibung hin, bei der Boehringer Mannheim GmbH (heute Roche Diagnostics) im Bereich Vertriebservices als Systembetreuer ein und war zuständig für die Kunden im Gebiet Unterfranken. Für eine Tätigkeit als Ingenieur in der Gesundheitsindustrie entschied sich Maurus Klemt in erster Linie wegen der Technik, die in den Produkten verwendet wird: "Die filigrane Technik, die Mikroelektronik, die in den oft sehr kleinen, hochmodernen, Software-orientierten Präzisionsgeräten steckt, begeistert mich", betont Maurus Klemt.

Darf's ein bisschen mehr sein? Aufgaben im Vertrieb

Zu seinen Aufgaben als Systembetreuer zählten in erster Linie die Reparatur und Wartung von Geräten, die Applikationen von Testparametern, die Einarbeitung von Kunden an diesen Analysensystemen sowie die Implementierung von Software – direkt bei den Kunden vor Ort. Im Oktober 1998 übernahm Maurus Klemt zusätzlich den Verkauf im Großraum Frankfurt am Main: "Mein Aufgabenspektrum erweiterte sich dadurch um die Bereiche Beratung und Verkauf von Analysensystemen und Serviceleistungen." Bereits ein halbes Jahr später arbeitete er als Systemverkäufer im Großraum Frankfurt. Seit Oktober 2001 ist er regionaler Verkaufsleiter für Dienstleistungen und verantwortlich für den gesamten technischen Service inklusiv der Kundenzufriedenheit in einem von insgesamt acht Gebieten in Deutschland.

Das gewisse Glitzern in den Augen

Für den Bereichsleiter Vertrieb-Services, Norbert Ziegler, sind – neben fachlichem Können – ausgeprägte kommunikative Fähigkeiten das A und O, um im Vertrieb Erfolg zu haben. "Eine weitere Grundvoraussetzung für eine Tätigkeit in diesem Bereich ist die Kunden-Dienst-Fähigkeit – und zwar im ganz praktischen Wortsinne: Die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden müssen manchmal nahezu detektivisch aufgespürt, herausgearbeitet und in einer Lösung umgesetzt werden." Begeisterungsfähigkeit sollten junge Ingenieure ebenfalls mitbringen. Norbert Ziegler: "Das gewisse Glitzern in den Augen und Leidenschaft dürfen für eine Tätigkeit im Vertrieb nicht fehlen."