

06.09.2007

Einstieg als IT Consultant

Peter Czech leitet innerhalb des SAP Competence Centers für EMEA und Lateinamerika die Abteilung Finanz- und Rechnungswesen bei Roche Diagnostics in Mannheim. Außerdem engagiert er sich als Mentor bei e-fellows.net. Seine Abteilung bietet einen geeigneten Einstieg ins IT Consulting.



Herr Czech, welche Bereiche sind für ITler bei Roche interessant?

Die Einsatzmöglichkeiten bei Roche sind sehr vielfältig, was vor allem an der Internationalität des Unternehmens liegt. Neben der klassischen Tätigkeit im Rechenzentrum sind viele Kollegen im anwendungsorientierten Business und IT Consulting eingesetzt. Dort arbeiten sie an der Schnittstelle zwischen den SAP Competence Center-Funktionen und den Business-Funktionen in Deutschland, den EMEA- sowie den LATAM-Länderorganisation.

Unsere Einsätze sind international. Mein Team ist beispielsweise für Projekt und Support für SAP-Systeme im Finanz- und Rechnungswesen für Deutschland, Europa und Lateinamerika zuständig. Die Einführung von bestimmten divisionalen Best Practice Lösungen unterstützen wir für die gesamte Division. Mein Team betreut derzeit rund 20 Standorte, die in 15 Länder verteilt sind. In den nächsten Jahren kommen weitere hinzu.

Welche Entwicklungsmöglichkeiten haben Einsteiger?

Ein großer Konzern wie Roche bietet natürlich enorme Entwicklungsmöglichkeiten. Wir haben diverse internationale Karriere-Programme, aber auch einen großen internen Stellenmarkt. Wichtig ist es, in vielen Projekten mitzuarbeiten und sich dadurch ein gutes Netzwerk aufzubauen. Auf neue Herausforderungen trifft man so von ganz alleine. Die Mitarbeiter können auch ihr ursprüngliches Aufgabenfeld verlassen und in andere Geschäftsfelder hineinschnuppern. Das hängt ganz von den bisherigen Erfahrungen ab. Eigeninitiative, hohe Leistungsbereitschaft und Präsenz direkt beim Business Partner zu zeigen ist also für eine Karriere bei Roche sehr wichtig.

Können Sie einen typischen Arbeitstag beschreiben?

Das ist etwas schwierig, da es den typischen Arbeitstag nicht gibt. Meine Mitarbeiter können sich ihre Arbeitszeit flexibel einteilen, sie orientieren sich dabei an ihren Zielen und Aufgaben. Oft sind sie allerdings auch in Projekten unterwegs, wobei sie an verschiedenen Standorten die Software implementieren und das organisatorische und prozessmäßige Change Management unterstützen. Da ist

natürlich ein methodisches und somit auch ähnliches Vorgehen gefragt. Da wir aber nicht nur die Software implementieren, sondern auch die einzelnen Business - unktionen im laufenden Betrieb betreuen, entstehen jeden Tag neue, spannende Aufgaben.

Sie suchen speziell IT Consultants für den Bereich Finanzen und Rechnungswesen. Wie wichtig ist Fachkenntnis in den "Nicht-IT-Bereichen"?

Fachkenntnis in den "Nicht-IT-Bereichen" ist sehr wichtig. Wir arbeiten an der Schnittstelle zwischen IT und den Business-Funktionen und müssen daher in der Lage sein, beide Bereiche voll zu verstehen. Das Thema Total Cost of Ownership einer Lösung, insbesondere deren Business Nutzen, stehen im Vordergrund. Speziell für mein Team wären Wirtschaftsinformatiker sehr gefragt. Aber auch ITler, die fundierte praktische Kenntnisse aus der Wirtschaft mitbringen, sind willkommen. Das gilt natürlich auch umgekehrt. SAP-Kenntnisse sind aber immer ein Muss, da diese Software im Zentrum unserer Arbeit steht.

Auf welche persönlichen Qualifikationen legen Sie großen Wert?

Voraussetzung für eine Tätigkeit bei Roche ist die Bereitschaft, international zu arbeiten und auch die Fähigkeit, mit Kollegen aus allen Ländern umgehen zu können. Dazu gehört eine gute Portion Menschenkenntnis, großes Einfühlungsvermögen und Teamfähigkeit sowie hohe Leistungsbereitschaft und Flexibilität. Wir haben in unserer Arbeit viel mit Menschen zu tun - kommunikative und offene Teamplayer sind uns daher wichtig. Zusätzlich müssen die Mitarbeiter hinter unseren Produkten und Lösungen stehen, da wir sie in anderen Business-Funktionen vergleichbar anwenden wollen. Wir legen großen Wert auf ausgezeichnete Englischkenntnisse und gute rhetorische Fähigkeiten. Diese sind für Kundengespräche und Produktpräsentationen unabdinglich.