

Solar energie



„Ich wollte immer etwas Spannendes und Sinnvolles tun. Beides lässt sich in einer Branche wie der der Erneuerbaren Energien gut vereinbaren.“

Volker Hense ist bei der Solarworld AG – Hersteller von Photovoltaikanlagen – als

Produktmanager für solare Systemtechnik

tätig. Der Konzern beschäftigt an den Standorten Bonn, Freiberg und in Schweden über 740 Mitarbeiter – Tendenz steigend.

so war's bei mir

Jahrgang: 1968

die Jahre auf der Schulbank

- Abitur

von der Ausbildung ...

- Studium des Maschinenbaus/Energie- und Umweltschutztechnik mit Schwerpunkt Erneuerbare Energien

... in die Berufspraxis!

- Bau von PV-Systemen, thermische Solartechnik und Montage innovativer Haustechnik
- Technischer Support für innovative Haustechnik
- Systeminstallation und Dozententätigkeit
- technischer Einkauf
- Key Account PV-Systeme für den bundesweiten Elektrogroßhandel

man lernt immer noch dazu

- Produktschulungen bei Herstellern; branchenbezogene Veranstaltungen

und was ist noch wichtig?

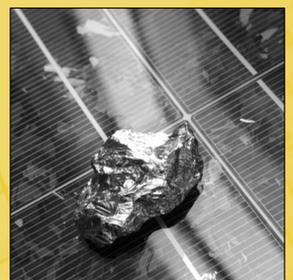
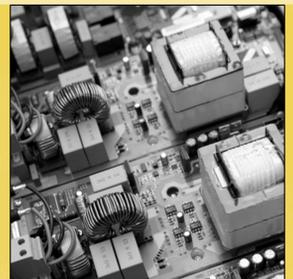
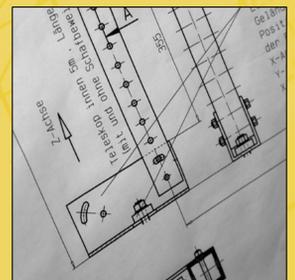
- gesamttechnisches Verständnis
- Kommunikationsfreude
- Teamfähigkeit, Flexibilität
- Einsatzbereitschaft

do you speak english?

- Englisch ist ein MUSS

“

Die Erarbeitung technischer Lösungen für unser Unternehmen und unsere Kunden macht einen Großteil meiner Arbeit aus. Momentan bauen mein Team und ich an Solarsystemlösungen für unsere Vertretung in Spanien – da gilt es, international zu denken, weil Bauvorschriften und -voraussetzungen ganz anders sind als in Deutschland. Ich bin häufig bei Lieferanten, um Kabel, Wechselrichter, Gestelle und andere wichtige Zubehörteile für unsere PV-Systeme zu entwickeln und auszusuchen. Als Teamleiter des technischen Supports liegt ein weiterer Teil meiner Arbeit in der technischen Schulung von Innen- und Außendienstmitarbeitern sowie von Kunden vor Ort.



Tipps für künftige Einsteiger

Jungen Menschen, die sich für die Erneuerbaren Energien interessieren, möchte ich raten, betriebswirtschaftliche und unternehmerische Kenntnisse nicht zu vernachlässigen. Ganz wichtig ist die persönliche Identifikation mit dem, was man tut – Leidenschaft ist eine Voraussetzung für Erfolg im Beruf. Durch die Internationalisierung der Branche werden Fremdsprachenkenntnisse zunehmend wichtiger. Frühzeitig Kontakt zu Unternehmen aufnehmen!

“