

Business Manager: Technisches oder kaufmännisches Profil?

Frédéric Le Pennec · 12. März 2025



Sollte man einen Business Manager mit einem kaufmännischen oder technischen Profil einstellen? Dieser Artikel vergleicht die Stärken und Grenzen jedes Werdegangs und zeigt, warum die Lernfähigkeit der wahre Erfolgsfaktor bleibt.

Der Beruf des Business Managers in einem IT-Dienstleistungsunternehmen oder in einem Beratungs- und Ingenieurbüro erfordert eine geschickte Mischung aus Vertriebsfähigkeiten, Teammanagement und Verständnis der technischen Herausforderungen der Kunden. Doch bei der Rekrutierung eines BM stellt sich oft die Frage: Soll man einem vertrieblichen oder einem technischen Profil den Vorzug geben?

Der Business Manager mit einem Abschluss einer Handelsschule: Oft schwierige Anfänge

Viele Business Manager beginnen ihre Karriere nach einem Abschluss an einer Handelsschule, ohne unbedingt über praktische Vertriebserfahrung zu verfügen. Sie kommen mit theoretischen Grundlagen in Verhandlung, Kontomanagement oder Vertriebsstrategie, aber die Realität des Berufs unterscheidet sich stark von dem, was sie im Unterricht gelernt haben.

Ihr Vorteil ist, dass sie normalerweise im zwischenmenschlichen Kontakt versiert sind und sich ohne große Hemmungen auf die Kunden zubewegen. Sie verstehen schnell die Geschäftsfunktionen und können sich in Entwicklungsstrategien hineinversetzen.

Aber dort, wo es kompliziert wird, ist die technische Dimension. Ein BM, der weder das Geschäft seiner Kunden noch das seiner Berater versteht, läuft Gefahr, lediglich "Katalogfähigkeiten" zu verkaufen, ohne die wahren Herausforderungen der Projekte zu erfassen. Die meisten Ansprechpartner der Business Managers sind operativ tätig oder technische Experten, selten reine Einkäufer. Sie erwarten gehaltvolle Diskussionen und nicht nur vertriebliche Reden. Ohne diese Glaubwürdigkeit wird es schwierig, eine vertrauensvolle langfristige Beziehung aufzubauen.

Der Business Manager mit technischer Ausrichtung: Ein unzureichend genutzter Vorteil

Auf der anderen Seite gibt es diejenigen, die aus einem technischen Hintergrund kommen: Ingenieure, Entwickler, Projektleiter ... Diese Profile werden manchmal für die Position des BM unterschätzt, da sie nicht das Image des "natürlichen Verkäufers" haben. Dennoch verfügen sie über einen entscheidenden Vorteil: Sie verstehen instinktiv die Bedürfnisse der Kunden und sprechen die gleiche Sprache wie die Berater.

Diese Fähigkeit, relevante Fragen zu stellen, ein Projekt zu analysieren und Schwierigkeiten vorherzusehen, verleiht ihnen echte Legitimität gegenüber den technischen Ansprechpartnern. Während ein BM mit einem Abschluss einer Handelsschule Monate brauchen muss, um die Grundlagen zu erlernen, startet ein technisches Profil mit einem Vorsprung.

Der Nachteil? Es sind oft Profile, die nicht mit der Zahlenspielekultur vertraut sind und keine Erfahrung im Verhandeln haben. Die Akquise und die geschäftliche Nachverfolgung können ihnen künstlich oder sogar unangenehm erscheinen. Aber entgegen der Annahme erlernen sich diese Fähigkeiten relativ schnell, besonders wenn die Motivation vorhanden ist.

Wer ist also am besten geeignet, erfolgreich zu sein?

Es gibt natürlich keine absolute Antwort. Ein guter Business Manager muss in der Lage sein, Türen zu öffnen, ein Netzwerk aufzubauen und die Erwartungen seiner Kunden und Berater zu verstehen.

Wenn man jedoch eine Entscheidung treffen müsste, haben technische Profile einen großen Vorteil: ihre Fähigkeit, schnell Vertrauen zu gewinnen, indem sie die Sprache ihrer Ansprechpartner sprechen, sich ehrlich interessieren und ihre Probleme verstehen. Sicherlich erfordert es einen Aufwand, die vertrieblichen Reflexe zu entwickeln, aber es ist eine Fähigkeit, die mit Praxis und gesundem Menschenverstand erworben wird.

In Wirklichkeit liegt der Schlüssel zum Erfolg weniger im Werdegang als in der Lernfähigkeit. Ein technischer BM, der sich im Vertrieb schult oder ein vertrieblicher BM, der sich bemüht, die technischen Aspekte zu verstehen, wird immer einen Vorsprung gegenüber denen haben, die in ihren Gewissheiten verharren.