

Kontakte schaden nur demjenigen, der keine hat

Im Interview berichtet Oberstleutnant d.R. Alexander E. Schröpfer von seiner Eingliederung ins zivile Berufsleben und seinen Erfahrungen als Reservist

Im Rahmen unserer Rubrik „Meine Erfahrungen als Reservist“ sprach Markus Krämer, Abteilung Verbandspolitik und Recht, mit unserem Mitglied, Oberstleutnant d. R. Alexander E. Schröpfer, über seine Erfahrungen als engagierter Reservist.

Die Bundeswehr: Herr Schröpfer, Ihre berufliche Karriere haben Sie bei der Bundeswehr als Zeitsoldat begonnen. Welchen Nutzen hatte diese Dienstzeit für Ihren beruflichen Werdegang? Wie verlief Ihre Eingliederungsphase?

Alexander E. Schröpfer:

Nachdem mich die OPZ zunächst als Offizier abgelehnt hatte, begann ich beim PzGrenBtl 352 in Mellrichstadt 1980 meinen Grundwehrdienst. Da mir sowohl aus sportlichen Gründen (ich war Stabhochspringer) und privaten Gründen die 300 km von zuhause zu viel waren, habe ich die heimatnahe Versetzung beantragt und war dabei schon verkäuferisch tätig (dazu später), denn ich habe gleich auf die Weiterverpflichtung hingewiesen. Mein erster Verkaufserfolg: Ich wurde in die heimatnahe Garnison nach Philippsburg zum RakArtBtl 122 versetzt, so dass ich die 47 km täglich locker fahren konnte. Nachdem ich als Fahrer des Zugführers bereits so viel Spaß hatte, beantragte ich während des ROA-Lehrganges erneut die Übernahme in die Laufbahn des Offiziers, was mir dieses Mal dann auch gelang. Ich wurde als SaZ 13 übernommen und später wegen der Studiendauer von drei Jahren und sieben Monaten als SaZ 14 eingestuft. Durch die Reduzierung der Bundeswehr konnte ich dennoch auf Antrag pünktlich nach zwölf Jahren zuletzt als BtrrChef der MARS-Btrr die Bundeswehr verlassen. Bis auf die Zeiten des Studiums im Neubiberg und der verschiedenen Lehrgänge verbrachte ich die komplette Dienstzeit in Philippsburg. Mein Ziel war es dann, mein Hobby, die Musik (wie spiele Klavier, Keyboard, E-Gitarre), mit dem Studium Elektrotechnik zu verbinden, daher bewarb ich mich zunächst telefonisch bei den



Oberstleutnant d.R. Alexander E. Schröpfer (z.v.l.) bei einer Wehrübung mit Vizeadmiral Wolfram Kühn (M.), Stellvertreter des Generalinspektors der Bundeswehr und Inspekteur der Streikkräftebasis.

verschiedenen Unternehmen der Unterhaltungstechnik bereits während der letzten aktiven Monate. Auch habe ich so viele vom BFD angebotene Maßnahmen in Anspruch genommen, dass ich fast mehr auf Weiterbildungen zur Vorbereitung in die Wirtschaft als im Dienst war. Auch wurde mir dabei, im Besonderen im Bewerbungstraining des Herrn Malte C. Dönselmann, mit dem ich bis heute in lockerem Kontakt stehe, die Befähigung zum Vertriebsmann bescheinigt, obwohl ich mir damals noch kein genaues Bild darüber machen konnte. Doch der Umgang mit Menschen hat mir erst mal gefallen. In vielen Telefonaten stellte ich fest, dass nahezu alle Unternehmen, bei denen ich anrief, ich entweder nicht eingestellt wurde oder ich zu teuer erschien, bis auf Bose GmbH, die eine Bewerbungsrunde hatte, zu der ich mich bewerben sollte. Nach drei Gesprächen in Friedrichsdorf wurde ich als Gebietsverkaufsleiter für das (nach den Worten des Geschäftsführers) Urlaubsgebiet zwischen Garmisch-Partenkirchen und Berchtesgaden unterhalb Münchens eingestellt. Die Art und Weise, mit der ich ohne jegliche Verkaufsausbildung auf Radio und Fernsehändler in meinem Gebiet zuzug, war so erfolgreich, dass ich gleich in der ersten Verkaufsfaktion an erster Stelle der gesamten Verkaufsmannschaft landete und danach mit anderen vor dem gesamten Team darüber berichten durfte. Während der gesamten fünf Jahre

bei Bose stand ich immer unter den ersten drei der Verkäuferhitparade, auch dank einer professionellen Verkaufsausbildung. Nachdem mir immer wieder Perspektiven aufgezeigt, diese aber nicht eingehalten wurden, wechselte ich als Verkaufsleiter zu einem Wettbewerber. Damit begann eine kleine Odyssee, die mich bis zum Jahre 2002 in verschiedenen Unternehmen und Branchen immer wieder mit Vertriebs- und Vertriebsführungsaufgaben anl. Geschäftsleitung, wachsende Lieb. Dann schloss ich mich als Selbstständiger einem Startup-Unternehmen aus München an, bei dem ich – nur mit Hilfe des Telefons und Internet – eine IT-Lösung von meinem Homeoffice in Raubling bei Rosenheim, akquirierte, präsentierte, verkaufte und schulte. Ende 2006 war ich von heute auf morgen das Ganze hin und stand nun vor der Herausforderung, wie erhalte ich meine Familie, nachdem mir ein Heudlunter gesagt hatte: „Mit dem Lebenslauf erhalten Sie nicht mal mehr einen Putzfrauenjob.“ Nachdem die Situation bei dem Startup aber vorhersehbar war, hatte ich über das Netzwerk DipenBtl, welches sich später in Xing umbenannte, bereits Kontakte geknüpft und für einen Unternehmensprojekte im Bereich Telefonmarketing erfolgreich bearbeitet. Daraus entstand dann die Idee, mit der ich dann Mitte 2007 meine AL-Unternehmensselbstständigkeit startete. Es gibt immer und überall Unternehmen, die ein gutes Produkt oder eine Dienstleistung

haben, sich aber selbst schwer vermarkten können. Diesen ist bereits geholfen, wenn Sie von mir einen Termin bei einem Wunschkunden erhalten. Daher erzielte ich als AkquiseScout meine ersten Umsätze mit der telefonischen Akquise von Terminen. Dabei habe ich dann zwei Dinge festgestellt. Erstens: Mir war es zu langweilig, den ganzen Tag nur zu telefonieren. Zweitens: Warum es einen Spruch gibt: „Lasse nie einen Techniker in den Vertrieb“ (als Dipl.-Ing. ET darf ich das sagen, denn ich habe zwei Geschäftsführer, beides Softwareentwickler, bei einem Termin begleitet und wurde in der Aussage bestätigt). Daher erweiterte ich mein Angebot und biete nun alles an, was bei meinen Kunden die Umsätze steigert und Neukunden bringt. Was ich bis heute aus meiner Offizierslaufbahn schmerzhaftester sind die Kenntnisse der Entscheidungsfindung („Führungsvorgang“) und die Ausbildungen und Erfahrungen des Führens von Mitarbeitern, die ich zuletzt als Chef von 70 Mitarbeitern machen durfte und dabei realisierte, dass die gelehrte Theorie wirklich praktisch umsetzbar ist, auch in der Wirtschaft. Leider habe ich danach dieses in der Wirtschaft nicht immer so erlebt.

Die Bundeswehr: Haben Sie während der Eingliederungsphase die Möglichkeiten der Berufsbildung in Anspruch genommen?

Schröpfer: In den letzten fünf Monaten der Dienstzeit habe ich die kompletten finanziellen Möglichkeiten genutzt, um mich umfangreich auf die Wirtschaft vorzubereiten. Dank meines damaligen Kommandeurs war das auch zeitlich möglich. Die für die Zeit nach dem Ausscheiden zur Verfügung stehenden Mittel, die BFD habe ich in der Zeit „nach Bose“ als Vorbereitung auf die folgende Pass.Lon des Vertriebsleiters ebenfalls komplett investiert.

Die Bundeswehr: Was hat Sie dazu bewegen, sich der Bundeswehr als Reservist zur Verfügung zu stellen?

Schröpfer: Nachdem mir die letzte Dienstzeit sehr viel Spaß bereitet hat, war ich zunächst verwundert,

dass es keinerlei „Aktionen“ des Dienstherren gab, daher habe ich mich an das Personalamt gewendet, um eine Wehrübung machen zu können und mich damit weiterhin zu engagieren.

Die Bundeswehr: Wie wichtig Ihre Karriere als Reservist?

Schröpfer: Meine erste Wehrübung war beim Rak.Art.Bt. 52 in Hamau. Dort absolvierte ich eine zweiwöchige Wehrübung und vertrat in dieser Zeit den SO-StOffz, der wiederum den Kommandeur in dessen Jahresurlaub vertrat. Da ich während dieser Zeit feststellte, dass ich zur Beförderung eine Beorderung benötigte, führte ein Telefonat mit dem Personalamt zur Einplanung als Verbindungsoffizier beim VBK in Leipzig. Nach einer WÜ wurde ich dann zum Major d.R. befördert. Anschließend folgte ein Lehrgang „Verbindungsoffizier“ in Hammelburg, bei dem ich realisierte, dass eine „vernünftige“ Verwendung heimatnah sein musste. Daher erneut – noch während des Lehrgangs – ein Anruf beim Personalamt und die Einplanung in das WBK VI München. Nach einigen WÜ, Beförderung zum Oberstleutnant d.R. und aufgrund von Änderungen ließ ich mich dann im KYK Rosenheim-Stadt einplanen, um nach Heimkehr wieder eingesetzt zu sein. Aktuell plane ich das Erreichen des möglichen Enddienstgrades ein, für den ich noch ein wenig alter werden, einige Übungstage absolvieren und eine entsprechende Beurteilung erhalten muss.

Die Bundeswehr: Wie sehen Sie die Beschäftigungssituation zwischen Bundeswehr und Wirtschaft? Gibt es zwischen Bundeswehr, Wirtschaft und dem Reservisten als Wehrübenden Win-Situationen?

Schröpfer: Nachdem ich irgendwann einmal verstanden hatte, dass Kontakte nur dem schaden, dar keine hat, habe ich auch die Chance im Rahmen von Wehrübungen genutzt, um andere Reservisten und deren Funktion in der Wirtschaft kennen zu lernen. Mit einigen habe ich heute noch privaten Kontakt, andere haben mir bei beruflichen Themen genutzt. Außerdem sind auch die persönlichen Kenntnisse und Erfahrungen von Reservisten bei ihrem Einsatz in Reservierungen durchaus nützlich.

Die Bundeswehr: Sie sind „Lebendes Netzwerk“ (ALi3dM). Welche Bedeutung hat für Sie „Networking“?

Schröpfer: Networking bedeutet gehen, ohne nehmen zu wollen, sich einbringen, um anderen zu helfen.

Nachdem ich verstanden hatte, dass aktives Netzwerken viele Dinge einfacher macht – dazu gehört beispielsweise einen Job finden oder auch Geschäfte machen – habe ich begonnen, mich mit allem zum Thema zu beschäftigen und für mich zu nutzen.

Die Bundeswehr: Welche Rat können Sie abschließend den Reservisten bzw. den Reservisten mit auf den Weg geben?

Schröpfer: Nachdem ich meine Selbstständigkeit alleine durch Nutzung der Social Networking Plattform Xing aufgebaut habe und bisher alle meine Aufträge von Mitgliedern erhalten habe, empfehle ich jedem, Kontakte zu knüpfen, zu pflegen, diesen zu helfen ohne dafür etwas zu erwarten, so wie ich es tue – ich habe Spaß dabei und den Erfolg damit – u.a. habe ich auf diesem Wege den Jahrhundertläufer, Doppelolympiasieger und Weltrekordler im 100 m Lauf Armin Hary nicht nur kennengelernt, sondern ich hatte auch schon bei ihm privat die Gelegenheit, seine Goldmedaillen sehen zu dürfen und unterstütze ihn bei seinem Engagement für sportliche Talente, die auf finanzielle Hilfe angewiesen sind (www.hary-fide). Ich empfehle dabei auch die Nutzung von Xing, denn dort gibt es neben der Gruppe von Jürgen Henke aus Hamburg über 6000 A umm (Thema: die beiden Universitäten der Bundeswehr) und verschiedene regionale Gruppen, auch meine der Region München – genannt MOA. Wir bieten dort monatlich regelmäßige Treffen und Sonderveranstaltungen an, die auf fruchtbaren Boden fallen. Darüber hinaus auch weitere, bei denen es um Soldaten oder militärische Themen geht. Insgesamt sind es aktuell über 20.000 Gruppen, um sich in regionalen Treffen oder zu einem möglichen und unmöglichen Themen auszutauschen – es ist für jeden etwas dabei. Es gibt zu dem Thema Networking auch einen Film auf YouTube (Mr. Xing), den Studenten der Uni Bw im Rahmen ihres Studiums gedreht haben. Außerdem verfolge ich mit diesem Vortrag, den ich im Rahmen von einer quartalsweisen Veranstaltung an der Uni Neuburg habe, das Ziel, den aktuellen Studenten den Sinn und die Möglichkeiten des Networking näher zu bringen, denn es ist wesentlich einfacher, einen neuen Job über einen Kontakt zu erhalten, als in einer Bewerbungsrunde „nur“ einer von vielen Lebensläufen zu sein. ■



Gemeinsame Übung von THW und Reservisten.

Reservistenverband gründet die „RAG Hilfeleistung“

Der Reservistenverband hat am 11. September eine „RAG Hilfeleistung“ für den Bereich Kreisfeld-Münchenglöblich-Neuss-Viersen gegründet. Die „RAG Hilfeleistung“ schafft die Grundlage für eine Regionale Initiative Hilfeleistung (RegioRes), sagte Robert Nebel vom Verband der Reservisten der Bundeswehr (VdRBw) zu den Gründungsmitgliedern im NATO-Hauptquartier 110 in Münchenglöblich. Diese RegioRes müssen militärisch begleitet werden, um zu „funktionieren“.

Oberfeldwebel d.R. Jürgen Barth, neuer Vorsitzender der neuen RAG, erläuterte dann auch den Reservisten, so Daten und Fakten

den Sinn und Zweck der RAG: Die Erkennung, Bündelung und Auffrischung von Kenntnissen und Fachwissen in den Reihen der Reservisten für die Bereiche von ZMZ und Hilfeleistung sowohl in technischen wie medizinischen Rettungsbereichen. Alle Reservisten, die über Ausbildungen und Erfahrungen in Sanitätsdiensten, im Katastrophenschutz, in Feuerwehren und THW oder in sonstigen rettungsrelevanten und krankheitsprägenden Bereichen verfügen, sollten sich zur Mitarbeit melden. Hierzu sind für die RAG auch Förderer des VdRBw aufgerufen, die sich bisher nicht in so starkem Maße einbringen konnten. VdRBw

Wehrübung von Selbständigen und Rentenversicherung

Aufgrund einer Eingabe an den Wehrbeauftragten des Deutschen Bundestages hat PSZ II 4 die Rentenversicherungspflicht von wehrübenden Selbständigen geprüft. Bisher wurden diesem Personenkreis unter Hinweis auf die Rentenversicherungspflicht von Selbständigen für eine Wehrübungstätigkeit weder rentenrechtliche Zinsen noch Beiträge zur Rentenversicherung gutgeschrieben.

Im Ergebnis wurde festgestellt, dass wehrübende Selbständige, die zwar Anspruch auf Leistungen nach § 13 a des Unterhaltensicherungsgesetzes (USG) haben, aber nur Mindestleistungen nach § 13 c USG beantragen, der Versicherungspflicht in der gesetzlichen Renten-

versicherung unterliegen. Im Jahresbericht 2008 des Wehrbeauftragten wird auf diese geänderte Rechtsauffassung hingewiesen und als Ansprechpartner das BMVg benannt. Für die Überprüfung der Rentenversicherungspflicht wehrübender Selbständiger sind folgende Verfahren festgelegt: Betroffene Reservistinnen und Reservisten, die als Selbständige nur Mindestleistungen nach § 13 c USG beantragt haben, können bei dem für sie zuständigen Kreiswehrersatzamt eine Überprüfung ihrer Wehrdienstleistungen im Hinblick auf das Bestehen einer Rentenversicherungspflicht unter Vorlage vorhandener Unterlagen beantragen.

4/WVG