

„WAS MACHT EIGENTLICH ...?“

Kira Luster-Haggeney – Industriekauffrau



Profil

Kira Luster-Haggeney
26 Jahre
Industriekauffrau

- Seit 2012 bei HAVER & BOECKER tätig, seit sechs Jahren im Geschäftsbereich Filterschichten der Drahtweberei

Ausbildung:

- Realschulabschluss
- 2010 – 2012 Lippe-Berufskolleg Lippstadt: Fachabitur
- 2012 bis 2014 verkürzte Ausbildung bei HAVER & BOECKER zur Industriekauffrau
- Während des Ausbildungsdurchlaufs Einsatzgebiet (sechs Monate) im Geschäftsbereich Filterschichten
- Seit Ausbildungsende in diesem Bereich tätig

Kira Luster-Haggeney: „Jeder Tag bringt neue Aufgaben und es macht Spaß, zur Arbeit zu kommen.“

Was hat Sie bewogen, den Beruf der Industriekauffrau zu erlernen?

„Als Schülerin habe ich ein Praktikum bei der Gemeinde Wadersloh absolviert und dabei Einblick in den Beruf der Verwaltungsfachangestellten erhalten. Das hat mir sehr gut gefallen und mich in meinem Berufswunsch bestätigt. Ich wollte aber zusätzlich noch Erfahrungen in einem Industrieunternehmen sammeln, weil ich dachte, dass dort die Aufgaben auf Dauer vielfältiger und abwechslungsreicher sind. Daher habe ich mich auch bei HAVER & BOECKER beworben und dort einen Ausbildungsplatz erhalten. Mein Ausbildungsbeginn fiel in die Zeit des 125-jährigen Firmenjubiläums. Ich habe im Bereich Werbung und Öffentlichkeitsarbeit der Drahtweberei bei den Vorbereitungen zum Jubiläum, einer internationalen Vertriebstagung und dem Tag der offenen Tür geholfen. Das hat richtig Spaß gemacht, weil ich direkt mit eingebunden war. Ich habe miterlebt, wie umfangreich die Planungen waren und konnte dabei gut unterstützen. Ein untypischer Start, aber kein schlechter...“

Welche Tätigkeiten haben Sie im erlernten Beruf ausgeübt?

„Seit 2014 bin ich im Geschäftsbereich Filterschichten tätig. Zu meinen Aufgaben zählen kaufmännische Tätigkeiten wie Anfragen bearbeiten, Angebote erstellen, Aufträge erfassen, Termine planen und verfolgen. In Absprache mit den technischen Kollegen berate ich auch Kunden, mit denen ich in ständigem Kontakt stehe. Im Lauf der Zusammenarbeit mit den Kollegen aus den Bereichen der Qualitätssicherung sowie Forschung und Entwicklung hat man mich immer stärker in die Projektplanung einbezogen. Ich habe gelernt, welche vielfältigen Möglichkeiten unterschiedlicher technischer Anwendungen Drahtgewebe bietet. Es ist total spannend, wie man Kundenanforderungen aus verschiedenen Branchen mit immer wieder neu entwickelten Lösungen begegnet. Früher hätte ich nicht gedacht, dass ich einmal Kundenzeichnungen lesen kann. Wir bearbeiten überwiegend Projektgeschäfte und haben dabei nicht nur mit dem Kunden, sondern auch mit Lieferanten zu tun. In dieser Vertriebsab-

teilung fallen daher auch Einkaufsarbeiten an, wie Angebote von Lieferanten zum Beispiel für Drehteile einzuholen, damit die Kalkulation möglich wird, die dann vom Einkauf und der Kalkulation übernommen werden.“

Gibt es besondere Herausforderungen?

„Der hohe technische Anteil ist eine besondere Herausforderung. Dazu zählen zum Beispiel besondere Kundenvorgaben für Filter und Filterbehälter in Sachen Druck, Durchflusseigenschaften und -menge im Verhältnis zur Zeit. Es geht um Gase, Flüssigkeiten und Feststoffe für unterschiedliche Anwendungsbereiche. Manchmal muss man schlechte Nachrichten überbringen, wenn etwas nicht rundläuft, weil wir wie der Kunde von Zulieferern abhängig sind oder etwas kaputtgeht. Die meisten Kunden zeigen Verständnis, wenn man die Ursachen erläutert und aufzeigt, wie man die Sache retten kann.“

Welche Fortbildungsmöglichkeiten haben Sie bislang ergriffen?

„Ich betreue in unserem Geschäftsbereich Azubis während ihres Durchlaufs. Dazu habe ich das Seminar „Fit für die Ausbildung“ besucht. Aufgrund der hoch komplexen und komplizierten Anforderungen möchte ich mich gern im Bereich „Technik für Kaufleute“ (IHK) weiterbilden.“

Welche beruflichen Perspektiven haben Sie?

„Ich bin sehr zufrieden, in diesem Geschäftsbereich tätig zu sein. Neben dem Tagesgeschäft gibt es überwiegend Projektgeschäfte mit langfristigen Entwicklungszeiten. Jeder Tag bringt neue Aufgaben und es macht Spaß, zur Arbeit zu kommen.“

Judith Ahlke



INDUSTRIEKAUFFRAU/-MANN

Ausbildungsdauer: 3 Jahre
Berufsschule: Berufskolleg Ahlen Europaschule
Eignungsprofil: ausgeprägtes kaufmännisches Denkvermögen, Einsatzbereitschaft und Engagement, strukturierte Arbeitsweise und Teamfähigkeit, Sorgfalt

Perspektiven

- bei HAVER & BOECKER:
- vielfältige Einsatzmöglichkeiten in allen kaufmännischen Bereichen und Aufstiegsmöglichkeiten auf allen kaufmännischen Ebenen
 - mit Hochschul-/Fachhochschulreife kann ein Studium absolviert werden
 - weitere Aufstiegsmöglichkeiten bei entsprechender Weiterbildung