

Serie: Was macht eigentlich ein ...? Berufe im Porträt.

# Zweiter Wohnsitz Autobahn

Die Berufe unserer Versicherten sind so vielfältig wie die Unternehmen, für die die UK PT zuständig ist.

In dieser Serie stellen wir Menschen vor, die nur selten im Fokus stehen. Heute: Jürgen Böhm,

Vertriebsbeauftragter Indirekter Vertrieb und Service GK der Telekom Deutschland GmbH. Seine Tätigkeit beim T-Vertrieb der Region Mitte in Frankfurt bewegt sich zwischen privaten Telefonläden und größeren Unternehmen – dazwischen liegt die Autobahn. Die UK PT-Aufsichtsperson Thomas Draxler hat ihn besucht.

**R**echts abbiegen. In 100 Metern haben Sie Ihr Ziel erreicht!“ Jürgen Böhm (49) möchte sein Navigationsgerät nicht mehr missen, wenn er mit seinem Dienstfahrzeug quer durch Hessen und teilweise durch das Rheinland unterwegs ist. Das Autofahren gehört für den Vertriebsbeauftragten Indirekter Vertrieb und Service GK der Telekom Deutschland

GmbH ebenso zu den täglichen Aufgaben wie das Telefonieren, die persönliche Beratung und die Kundeninformation. Zu seinen Kunden zählen etwa hundert Händler, die Handys, Telefone und Mobilfunkanschlüsse vertreiben. Die Topprodukte sind momentan das iPhone, der Black Berry und Netbooks. „Als ich 1976 meine Ausbildung als Fernmeldehand-

werker beim Fernmeldeamt Darmstadt begann, dachte ich nicht, dass ich ein so bewegtes Berufsleben haben werde“, sagt Böhm mit einem Schmunzeln. Damals gehörten Kabellöten, Entstören und auf Masten klettern zum Tagesablauf.

Das ist für Böhm Vergangenheit. Er arbeitete sich vom Handwerker zum Innendienstbeamten hoch, der Kabellinien plante, Bauprojekte vorbereitete und mit Katasterämtern verhandelte. 1991 ging es dann in den örtlichen Geschäftskundenvertrieb. Die jahrelange Erfahrung im gesamten Telekommunikationssegment brachte ihn schließlich zur Schulungsabteilung. Bundesweit qualifizierte er Vertriebsmitarbeiter und Händler – dazu war er per Auto quer durch Deutschland unterwegs. Die durchschnittliche jährliche Kilometerleistung des zweifachen Familienvaters liegt auch heute noch bei etwa 70.000 Kilometern.

Böhm hat ausgerechnet, dass er bisher mehr als eine Million Kilometer beruflich abgespult hat. Sein Vater brachte es übrigens auf mehr als doppelt so viele Kilometer, er war Postbusfahrer. Allerdings: Ein Fahrsicherheitstraining hat Vielfahrer Böhm bislang noch nicht absolviert. Doch das wird nachgeholt. Die UK PT hat bereits zugesagt, die Kosten des Trainings zu übernehmen.

Seit 2006 ist der 49-Jährige Vertriebsbeauftragter Handel. „Ich berate nicht nur die Händler in allgemeinen Fragen rund um unsere vielfältigen Produkte, sondern versuche sie auch zu unterstüt-



Jürgen Böhms Arbeitsplatz: das Auto.

# Mitmachen & gewinnen!

Sommerzeit ist Fahrradzeit. Es macht einfach Spaß, sich die Natur zu erradeln, die Sommerluft um die Nase wehen zu lassen und ohne Eile zum Ziel zu kommen. Das Beste: Wer Rad fährt, tut auch viel für seine Gesundheit, denn Bewegung ist der notwendige Ausgleich zum Bürojob. Natürlich achten Radfahrer darauf, dass ihre Velos den Vorschriften der Straßenverkehrsordnung entsprechen, halten sich an die Verkehrsregeln und tragen einen Helm. Denn das Radeln soll Spaß und Fitness bringen und kein Unfallrisiko.

## Wir verlosen diesmal einen 250-Euro-Gutschein für ein Fahrrad.

Dazu müssen Sie eine Frage richtig beantworten:

### Wie hoch sollte die Luftfeuchtigkeit in Büroräumen sein?

A: Zwischen 20 und 30 Prozent.

B: Zwischen 40 und 60 Prozent.



Die Antwort schicken Sie bitte mit ausreichend frankierter Postkarte an:

UK PT-Kontakt, Stichwort Gewinnspiel, Postfach 2780, 72017 Tübingen, oder eine E-Mail mit der Lösung an: [gewinner@ukpt.de](mailto:gewinner@ukpt.de). Einsendeschluss ist der 25. August 2010 (Datum des Poststempels/Absendekennung der E-Mail). Und vergessen Sie nicht Ihre Adresse, Ihre Telefonnummer, Ihre Beschäftigungsstelle und den -ort. Übrigens: Mitarbeiter der UK PT können leider nicht teilnehmen.

Die Antwort auf die Frage im Heft 2/2010 war „A“. Das Dosentelefon funktioniert so: Der Schall, der in die Öffnung der einen Dose gelangt, wird bei gespannter Schnur als longitudinale Welle auf die andere Dose übertragen und dort wieder hörbar.

Das hat Robert Herrmann, Kabel Deutschland Vertrieb und Service GmbH & Co. KG, Region Bayern, Nürnberg, gewusst. Er wurde unter den richtigen Einsendungen ausgelost und gewann einen Sony Reader Pocket Edition PRS-300 für E-Books. Herzlichen Glückwunsch!

zen, damit sie betriebswirtschaftlich erfolgreicher sind“, erzählt er. Böhm assistiert Händlern bei der Kalkulation von Angeboten für Unternehmen oder begleitet sie in Verhandlungsgesprächen, wenn ein Betrieb beispielsweise eine neue Telekommunikationsanlage einführen möchte. Auch wer Innovationsmöglichkeiten ausgearbeitet haben möchte oder komplette individuelle Businesslösungen benötigt, ist bei Jürgen Böhm richtig. So ist er ein gern gesehener Partner bei den Händlern. Sascha Eckert von ComConnect bestätigt: „Dank der kompetenten

Beratungen von Herrn Böhm bin ich immer auf dem neuesten Wissensstand. Und das ist existenziell für uns Händler, denn der Telekommunikationsmarkt verändert sich ständig und dies rasant schnell.“

In seiner Freizeit lässt sich der Vielfahrer gerne auf nur ein PS reduzieren. Jürgen Böhm findet auf dem Rücken seines Pferdes den Ausgleich zum engagierten Berufsleben – und eine Alternative zur Autobahn. „In der Natur durch Wald und über Wiesen zu reiten, ist für mich Entspannung und hält mich körperlich fit.“ \



Vertriebsbeauftragter Jürgen Böhm (links) beim Kunden Sascha Eckert.