

A portrait of a middle-aged man with short, graying hair and a slight smile, wearing a dark blue t-shirt. The background is a solid gray. The t-shirt has a small orange logo that says "tracetronic" on the left chest.

VERSTEHE DEN KUNDEN, DEIN TEAM VERLÄSST SICH DARAUF!

*Heute stellen wir euch Manuel
vor. Er ist Product Owner bei
tracetronic in Dresden.
Viel Spaß beim Lesen!*

WIE UND WANN HAST DU DEINE LEIDENSCHAFT FÜR DIE IT ENTDECKT?

Sehr früh – schon in meiner Jugend. Das Schülerrechenzentrum Dresden hat mich viele Jahre begleitet. Dort habe ich in meiner Freizeit programmieren gelernt, einfach weil es mir Spaß gemacht hat. Später habe ich dort sogar selbst Kurse gegeben. Nach einer kleinen Pause durch den Zivildienst war klar: Das will ich vertiefen und Informatik studieren.

WIE WAR DENN DEIN WEG ZUM PRODUCT OWNER?

Ich hatte das Glück, in ein junges, dynamisches Unternehmen einzusteigen. 2008 habe ich bei tracetronic als Softwareentwickler angefangen – damals waren wir gerade mal 20 Leute. Schon früh durfte ich nicht nur Code schreiben und an Forschungsprojekten mitarbeiten, sondern auch Forschungsanträge schreiben und mitgestalten.

» ICH KANN NICHT ENTWICKELN, NUR WEIL ES SPASS MACHT, SONDERN: DAS PRODUKT MUSS JEMAND KAUFEN. SONST SIND ES EINFACH NUR CODEZEILEN.«

Wir hatten damals auch schon einen PC zu Hause – dafür bin ich meinen Eltern bis heute dankbar. Ich habe unzählige Stunden im Internet verbracht und dabei natürlich ständig die Telefonleitung blockiert – die klassische Story für mein Alter.

Diese Erfahrung hat mir gezeigt: Es geht nicht nur darum, technisch gute Lösungen zu entwickeln, sondern auch darum, was am Ende für den Kunden wirklich wertvoll ist.



STELL DICH GERNE KURZ VOR.

Ich bin Manuel, 43 Jahre, und arbeite als Product Owner bei tracetronic in Dresden. Ursprünglich habe ich Informatik studiert. Mit meinem Wissen will ich echte Probleme lösen und sehe Informatik weniger als Selbstzweck. Neben der Arbeit verbringe ich viel Zeit mit meiner Familie, gehe gern klettern oder steige aufs Rad.

Als Berufseinsteiger hatte ich sehr viel Freiraum, aber auch die Möglichkeit, mich von den Führungskräften lenken zu lassen. Eben weil ich direkt aus dem Studium kam, hatte ich keine Ahnung, was die echten, lösenswerten Probleme sind. Wir sind im B2B-Umfeld unterwegs, unsere Kunden kannte ich damals nicht und ich musste erst einmal lernen, dass es wichtig ist, mit den Kunden zu reden. Das ist nichts, was man im Studium lernt.

Wir hatten eine Idee, welche Art Produkt wir entwickeln wollten und haben diese am und mit dem Kunden gestaltet. Es sollte ein eigenständiges Produkt werden. Und da war ich eng mit eingebunden, habe an Gesprächen zur Preiskalkulation teilgenommen. Das hat mich stark beeindruckt. Ich kann nicht entwickeln, weil es Spaß macht, sondern: Am Ende des Tages muss es

ja jemand kaufen und der Wert muss auch wieder reinkommen. Sonst sind es einfach nur Codezeilen.

Ich bin tracetronic sehr dankbar, dass ich diese Erfahrung machen durfte. Ich kann nur jedem empfehlen, sich früh zu trauen, diese Fragen zu stellen: Wie verdient das Unternehmen mit meinem Code Geld? Welchen Wert stifte ich wirklich? Wer den Mut hat, mitzudenken, kann viel bewegen.

HABEN DICH AUF DEINEM WEG BESTIMMTE PERSONEN INSPIRIERT ODER GEFÖRDERT?

Es war weniger eine einzelne Person, sondern das gesamte Startup-Umfeld damals. Im Startup zu starten, bedeutet folgendes: viele verschiedene Leute, viele Impulse, ganz unterschiedliche Blickwinkel. Wir haben als Team unheimlich voneinander gelernt. Genau

» EIN PRODUCT OWNER HILFT DEM TEAM DABEI, DIE RICHTIGEN PROBLEME ZU LÖSEN – UND ZWAR DIE, DIE FÜR KUNDEN WIRKLICH WERTVOLL SIND.“

das hat mich inspiriert – Gemeinsam kann man viel mehr erreichen und vorbringen, als einzeln.

WAS IST DENN EIGENTLICH EIN PRODUCT OWNER?

Ein Product Owner hilft dem Softwareentwicklungsteam dabei, die richtigen Probleme zu lösen – und zwar die, die für Kunden wirklich wertvoll sind. Gemeinsam findet man heraus, was das Produkt wertvoll macht, welches Problem es lösen und was das Produkt leisten soll. Man könnte sagen: Ich bin Brückenbauer zwischen Kunden und Entwicklungsteam.

Meine Aufgabe ist es, herauszufinden, was das Problem ist und stelle dann sicher, dass mein Team und ich ein gemeinsames Problemverständnis haben

und wie man es lösen kann. Kommunikation ist sehr wichtig, was dann aber auch voraussetzt, dass man versteht, wovon man redet.

WIE SIEHT DEIN AUFGABENBEREICH KONKRET AUS?

Meine Aufgabe ist es, viel zu kommunizieren und das ist meist die größte Herausforderung: Wer braucht welche Infos? Reicht eine kurze Nachricht oder braucht es ein persönliches Gespräch? Habe ich den Kunden richtig verstanden – und hat eigentlich mein Team mich verstanden?

Im B2B-Bereich geht es stark darum, Kundenprobleme zu verstehen: Meine wesentliche Aufgabe ist es, zu verstehen, wer die Kunden sind, was sie tun und was sie ändern wollen. Gleichzeitig

muss man sich intern mit den Stakeholdern abstimmen und entscheiden, ob man die Lösung überhaupt anbietet, ob es einen Markt dafür gibt und ob es wirtschaftlich sinnvoll ist.

Auch mit meinem Entwicklungsteam stimme ich mich regelmäßig ab und prüfe, dass das Problemverständnis immer auf beiden Seiten gleich ist.

Ich selbst entscheide oft situativ: Schreibe ich eine Mail, lege ich ein Ticket an oder male ich ein Konzept an die Tafel? Gerne auch gemeinsam mit einem Scrum Master, der weitaus mehr Methodiken in petto hat als ich selbst. Das macht die Rolle sehr abwechslungsreich – und erfordert, dass man offen für Feedback bleibt.

GIBT ES EINEN TYPISCHEN ARBEITSALLTAG?

Es gibt ein paar feste Rituale, wie das Daily mit meinem Team – da höre ich vor allem zu, um besser zu verstehen, wo wir stehen. Vieles ist aber situativ: Rückfragen aus dem Team beantworten, Ergebnisse an den Kunden kommunizieren und mit ihm abstimmen oder Feedback einsammeln.



Und was eigentlich die größte Herausforderung ist, mir bewusst Zeit freizuschaukeln, um größere Themen durchzudenken – etwa ein Storytelling für ein neues Feature aufzubauen. Solche Dinge passieren nicht nebenbei, dafür braucht man Zeit und Ruhe.

WAS BRAUCHT ES DENN, UM DEINEN JOB ZU MACHEN?

Es braucht vor allem Kommunikationsfähigkeit, Neugier und echtes Interesse an Kundenproblemen. Und Vertrauen ins Team, dass es die beste Lösung finden wird, damit ich den Fokus auf dem Problem, nicht auf der Lösung haben kann. Ich muss nicht jede Lösung im Detail vorgeben, sondern dem Team Raum lassen, damit es seine Expertise voll einbringen kann.

WAS WÜRDST DU DENN JEMANDEM AUF DEN WEG GEBEN, DER AUCH PRODUCT OWNER WERDEN MÖCHTE?

Traue dich, früh mit deinen Ideen rauszugehen. Feedback hilft dir, besser zu werden - nur so findest du heraus, ob deine Lösung Bestand hat, wertvoll ist und wirklich gebraucht wird.

Sammle schon während des Studiums Praxiserfahrung und schärfe deine handwerklichen Fähigkeiten. Das hilft dir beim Einstieg in den Job.

Mach dir bewusst, wo deine Stärken liegen und was du kannst. Hänge dich dabei nicht an Technologien fest, denn Technologien ändern sich ständig.

Kritisches Feedback ist kein Scheitern. Im agilen Umfeld ist es wichtig, dass man das Feedback aktiv nutzt, um besser zu werden.

Am Ende deiner Ausbildung oder deines Studiums hast du viel gelernt. Mach dich gefasst darauf, dass du im Beruf noch ganz andere Dinge lernen wirst. Ich habe es selbst gemerkt - vor allem in meiner Berufszeit bin ich persönlich, in meinen Skills und in meiner Selbsteinschätzung deutlich gewachsen.

WAS MACHT DIR DENN AM MEISTEN SPASS AUF DEINEM JOB?

Ganz klar: Die Zusammenarbeit mit dem Team und das gemeinsame Feiern von Erfolgen. Es macht einfach Spaß,

wenn man gemeinsam an einer Lösung gebaut hat und der Kunde positives Feedback zurückgibt. Und wenn man ein Problem gefunden hat, das tatsächlich lösenswert ist. Man entwickelt eine Lösungsidee, bespricht sie mit verschiedenen Menschen und kommt zu der Erkenntnis, dass diese Lösung nicht nur für einen einzigen Kunden, sondern für viele Kunden relevant ist. Das ist ein cooles Gefühl.

Ich mag auch Momente, in denen man aus Niederschlägen lernt. Denn auch diese Momente sind wichtige Erkenntnisse und ein Gewinn.

WOHIN SOLL DEIN ZUKÜNFTIGER WEG FÜHREN?

Das ist eine spannende Frage. In der Automobil-Branche findet momentan ein enormer Wandel statt. Und diesen mitgestalten zu dürfen, sehe ich als Riesen-Chance. Dafür braucht es Mut, Austausch und ein gutes Netzwerk.



Ich sehe mich in der Position, herauszufinden, was in den kommenden fünf Jahren noch Bestand hat. Eine Vision, ein Produktziel zu entwickeln, und trotzdem flexibel genug zu bleiben, um auf die zukünftigen Bedürfnisse reagieren zu können und das zu entwickeln, was dann tatsächlich gebraucht wird.

Ich bleibe einfach offen, neugierig und flexibel und weiß nicht, wo mich das hinführen wird, aber ich habe das Framework und das methodische Vorgehen, um die richtigen Entscheidungen zu treffen.

Herausgeber
JUG Saxony e.V.
Leipziger Str. 93
01127 Dresden
T: +49 351 418868710
F: +49 351 418868719
team@jugsaxony.org
<https://jugsaxony.org>

Vorstand
Erster Vorsitzender:
Dr. Falk Hartmann;
Zweiter Vorsitzender:
Bernd Fischer;
Schatzmeister:
Torsten Busch

Copyright
© JUG Saxony e.V.

Redaktionsschluss
15. Oktober 2025

Alle Rechte, insbesondere das Recht auf Vervielfältigung, sind vorbehalten.

JUG SAXONY STORIES

Das Interview führten Christiane Mantke und Torsten Busch von der JUG Saxony mit Manuel Zabelt am 16. April 2025. Wir bedanken uns bei Manuel für das freundliche Interview und die aufgebrachte Zeit.

»KRITISCHES FEEDBACK IST KEIN SCHEITERN. IM AGILEN UMFELD IST ES WICHTIG, DASS MAN DAS FEEDBACK AKTIV NUTZT, UM BESSER ZU WERDEN.«