

PIA: Frist für Bewerbung abgelaufen

Groß war die Resonanz auf die diesjährige Ausschreibung des Preises für Innovative Ausbildung (PIA) der **NWZ**-Wirtschaftsredaktion: Mehr als zwei Dutzend Unternehmen reichten ihre kreativen Ideen ein.

Über alle Bewerbungen wird berichtet. Teilnehmende Unternehmen aus dem Oldenburger Land feilen so kontinuierlich an ihrem Image als moderne, attraktive Ausbilder.

Im Oktober wird eine prominent besetzte Jury zusammenkommen, um die drei Sieger zu küren. Der Jury gehören an: Dr. Thomas Hildebrandt (IHK), Heiko Henke (HWK), Christa Hallmann-Rosenfeldt (LWK), Jürgen Lehmann (AGV), Dorothee Jürgensen (DGB), Dr. Thorsten Müller (Arbeitsagentur) und Ulrich Gathmann (NWZ). Im November folgt schließlich die Preisverleihung in feierlichem Rahmen.

→ **@** Viele Beispiele unter www.NWZonline.de/pia

Wissen vermitteln und Firma erkunden

PIA-WETTBEWERB Azubis der Oldenburger VRG organisieren große „Sommerakademie“ für ganze Gruppe

Das Team lernte beim Organisieren viel hinzu. Die Erfahrung kann man auf dem weiteren Weg gut gebrauchen.

VON RÜDIGER ZU KLAMPEN

OLDENBURG – Auch die Oldenburger VRG-Gruppe bewirbt sich um den Preis für Innovative Ausbildung (PIA) der **NWZ**. Mit dem Preis sollen Unternehmen gewürdigt werden, die in der Berufsausbildung mit kreativen Ideen mehr tun als üblich.

Weiterbildung wird großgeschrieben bei der VRG-Gruppe. Ein Instrument ist die „Sommerakademie“. Daraus machte man bei dem Software- und Serviceunternehmen ein Azubi-Projekt.

„Organisieren gehört bei Kaufleuten für Büromanagement zum Alltag“, schreibt Daniel Kregel aus der Personalabteilung zum Hintergrund. Eine unternehmensweite Veranstaltung wie die Sommerakademie der VRG-Gruppe bringe aber ganz eigene Herausforderungen mit sich – und viele Chancen, Verantwortung zu übernehmen.

Konkret: Ann-Christin Fangmann (Micos GmbH) und Verena Howe (VRG HR GmbH), Auszubildende im dritten Lehrjahr, erhielten deshalb die Aufgabe, sich um die Organisation der dreitägigen Schulungsveranstaltung im September 2017 zu küm-



Ziehen an einem Strang: Auszubildende der Oldenburger VRG-Gruppe

BILD: PRIVAT

mern. Ab Januar hieß es für beide: „Wir sind VRG-Sommerakademie!“

Sommerakademie bedeutet „Weiterbildung für alle“ in der auf Software & Services spezialisierten Unternehmensgruppe: Alle zwei Jahre im September an drei Tagen rund 300 Teilnehmer aus sechs Unternehmen von 14 Standorten aus ganz Deutschland, mehr als 50 Workshops und ein großes Sommerfest.

Kurz gesagt: Das Highlight der internen Veranstaltungen und neben aller Wissensvermittlung die Möglichkeit, die Kollegen der Standorte persönlich kennenzulernen.

„Als wir mit der Planung angingen, wussten wir gleich: Wir brauchen auch die anderen Auszubildenden der VRG-Gruppe mit an Bord. Um Themenwünsche herauszufin-

NWZ-AKTION

Preis für **I**nnovative **A**usbildung



den, haben die Azubis an ihren Standorten alle Kollegen interviewt, welche Themen sie gern hätten“, beschreibt Ann-Christin Fangmann die ersten Schritte.

Der nächste Schritt erwies sich als komplizierter: Wie und wo findet man geeignete Referenten? Die Auszubildenden suchten auch hier nach Experten in den eigenen Reihen und fragten ab, wer welche Fachkenntnisse beisteuern kann. So erfuhren sie „nebenbei“ viel über die Arbeit ihrer Kollegen. „Das können wir auch in Zukunft gut einsetzen, denn in der VRG-Gruppe hilft gern jeder jedem“, fasst es Verena Howe zusammen.

Aus den Themen wurden Workshops und eine umfangreiche Agenda: von Vorträgen zu Software-Details über IT-

und Branchen-Trends bis zum Fitness-Check und Kommunikationstraining. Schon nach kurzer Zeit hatten sich mehr als 300 VRGler angemeldet, und so bestand die nächste Aufgabe darin, über 50 Workshops nach Teilnehmerzahl auf Räume zu verteilen. Nicht nur die begrenzte Anzahl hausinterner Räume, auch die Bereitstellung erwies sich als großes Puzzle.

Für den reibungslosen Ablauf an den Veranstaltungstagen selbst holten Ann-Christin und Verena wieder alle Azubis der Gruppe zusammen. Sie koordinierten Einsatzbesprechungen, organisierten die Teams aus Personalabteilung, Marketing und den 16 zusätzlichen Azubis und klärten zum Beispiel, wer welche Referenten betreut oder für welche Räume zuständig ist. Hinzu kamen „klassische“ Tagungsaufgaben wie verschiedenste Listen, Agenden oder auch Lagepläne, Namensschilder und Schreibmaterialien oder auch die Raumvorbereitung zwischen den Workshops.

Am 13. September war der große Tag. 300 VRGler waren dabei, in 57 Veranstaltungen. Nach dem großen Sommerfest „gab es jede Menge Lob für Ann-Christin Fangmann und Verena Howe“, bilanziert man bei VRG. Die Sommerakademie sei „ein voller Erfolg“. Die Azubis könnten „mit Recht stolz darauf sein, einen sehr engagierten Teil dazu beigetragen zu haben“.

VW setzt auf Hafen in Emden

EMDEN/DPA – Der VW-Konzern baut den Hafen im ostfriesischen Emden als wichtigste Drehscheibe für den Import und Export seiner Fahrzeuge weiter aus. Für 2017 erwartet VW einen neuen eigenen Umschlagrekord von 1,4 Millionen Fahrzeugen. Das entspricht einer Steigerung von 7,5 Prozent im Vorjahresvergleich. Mit 10000 neuen und insgesamt 70000 Stellplätzen für Neuwagen im Emdener Hafen sei VW auf weiter steigendes Umschlagvolumen eingestellt, teilte der Konzern mit.

Die Zuwächse gehen auf neue Modelle und ein neues Logistikkonzept zurück. So sollen mehr Neuwagen per Schiff oder Bahn und weniger auf der Straße transportiert werden. Mit einem Jahresumschlag von mehr als einer Million Fahrzeugen ist Emden nach Zeebrügge und Bremerhaven der drittgrößte Auto-Umschlaghafen in Europa.

Ein Schiff kann bis zu 5000 Fahrzeuge aufnehmen. Besondere Bedeutung für den Seumschlag spielt der Emdener Hafen, ohne den es das 1964 gegründete Werk in der Stadt nicht gegeben hätte. Pro Tag werden rund 6000 Autos in der Hafenstadt abgewickelt.

KURZ NOTIERT

VW geht auf Händler zu WOLFSBURG – In der Dieselskandal-Krise ist Volkswagen nach massiver Kritik von Händlern um eine Entspannung des Streits bemüht. VW habe den Händlern einen „runden Tisch“ vorgeschlagen, hieß es.

PAG nicht zum Verkauf

NORDENHAM/VAREL/FIL – Nach Angaben des Geschäftsführers der Premium Aerotec GmbH (PAG), Dr. Thomas Ehm, gibt es zurzeit keine konkreten Pläne für einen Verkauf des Unternehmens. Die Gerüchte, nach denen die Airbus-Tochtergesellschaft an den kanadischen Finanzinvestor Onex

veräußert werden soll, seien „von außen angestoßene Spekulationen“. Das hat der PAG-Chef gegenüber dem Vorsitzenden der CDU-Landtagsfraktion, Björn Thümler, klar gestellt. Premium Aerotec fertigt Flugzeugbauteile unter anderem in Nordenham und Varel.

Lufthansa von Berlin in USA

BERLIN/DPA – Nach 16 Jahren Pause fliegt die Lufthansa wieder Langstrecken-Verbindungen von und nach Berlin. Ab dem 8. November werde fünf Mal in der Woche eine Maschine nach New York starten, kündigte die Fluggesellschaft am Mittwoch an. Auch in Düsseldorf bietet Deutschlands

größte Airline ab dem 8. November mit Miami drei zusätzliche Verbindungen pro Woche in die USA an. Zuletzt hatte die Lufthansa 2001 ein Langstreckenflugzeug in der deutschen Hauptstadt stationiert, dies aber nach den Terroranschlägen vom 11. September 2001 aufgegeben.

Rheinmetall modernisiert „Leopard“

DÜSSELDORF/DPA – Der Rüstungs- und Automobilkonzern Rheinmetall hat einen 118-Millionen-Euro-Großauftrag für die Modernisierung von Leopard-Kampfpanzern der Bundeswehr bekommen. Dabei würden insgesamt 104 Leopard-2-Panzer im Kampfwert gesteigert, teilte das Unternehmen am Mittwoch mit. Ein Teil der Panzer erhielt neue Kanonen. Außerdem würden die Panzer für die Verwendung von programmierbarer Munition umgerüstet. Hinzu kämen Verbesserungen am Feuerleittraher und ein neues Wärmebildgerät. Die ersten umgerüsteten Panzer sollten ab 2020 an die Bundeswehr ausgeliefert werden, kündigte Rheinmetall an.

Der Düsseldorfer Konzern hat erst in jüngster Zeit mehrere große Rüstungsaufträge von der Bundeswehr bekommen – etwa für knapp 2300 Lastwagen oder eine größere Menge Munition.

Verbio rechnet mit Gewinneinbruch

LEIPZIG/DPA – Der Biokraftstoffhersteller Verbio rechnet im kommenden Geschäftsjahr mit einem Einbruch des operativen Gewinns. Das teilte der Konzern am Mittwoch mit. Die Aktie stürzte nach der Ankündigung ab. Das Unternehmen stellte einen operativen Gewinn von rund 50 Millionen Euro in Aussicht. Das wäre gerade mal die Hälfte des operativen Gewinns im abgelaufenen Geschäftsjahr. Verbio produziert mit knapp 500 Mitarbeitern in Sachsen-Anhalt und Brandenburg.

Mit Überzeugungskraft zum Verkaufssass

NWZ-IMPULSE Experte Klaus-J. Fink über die Geheimnisse der Selbstvermarktung

VON SABRINA WENDT

OLDENBURG – Verkäufer zu sein ist kein Job, sondern eine Berufung. Diese Überzeugung vertritt der Verkaufstrainer, Dozent und Jurist Klaus-J. Fink. In seinem Impulse-Vortrag im Oldenburger PFL vertritt der Experte die Geheimnisse des Erfolgs und erzählt, wie sich aus einem „Nein“ mit relativ wenig Aufwand ein „Ja“ machen lässt. Zu der Veranstaltung eingeladen haben die **NWZ** und Sprecherhaus.

„Das ganze Leben ist ein Verkaufen, um das zu bekommen, was man möchte“, sagt Fink. Jeder benötige eine Portion Betriebsstärke, um dem Gegenüber das persönliche Können und Argumente schmackhaft zu machen. Auf dem Weg zum perfekten Verkäufer gibt es aber einige Stolpersteine. „Unser Wissen ist aber oft unsere Schwäche“, sagt Fink. Denn was für Leute vom Fach Alltagsbegriffe sein mögen, verwirren Kunden und schaffen Distanz. „Genau das sollten wir aber vermeiden“, erklärt Fink. Letztlich sei das Verhalten nämlich wichtiger als Wissen.

Außerdem hätten Kunden gewisse Erwartungshaltungen und dementsprechend Bilder



Klaus-J. Fink verriet im Kulturzentrum PFL, wie jeder zu einem guten Verkäufer werden kann.

BILD: PIET MEYER

im Kopf. Wer von dieser Norm allzu sehr abweiche, müsse entsprechend mehr Überzeugungsarbeit leisten.

Fink verweist auf vier Erfolgsfaktoren: Persönlichkeit, Identifikation, Marketing und Verkaufsfähigkeit. „Tun Sie immer etwas mehr als das, was Kunden von Ihnen erwarten“, sagt er und nennt das Beispiel eines Zahnarztes, der sich nach Feierabend bei einigen seiner Patienten meldet, um sich nach ihrem Befinden zu erkunden. Oder der Taxifahrer, der Alternativrouten

anbietet, nach Musikwünschen fragt und noch ein Mineralwasser reicht. „Was meinen Sie, werden die Patienten des Zahnarztes diesen so schnell wechseln? Wahrscheinlich nicht“, sagt Fink.

Ein absoluter Verkaufskiller sei auch der Ich-Standpunkt, den wir laut Fink viel zu häufig vertreten. „Wie oft gebrauchen wir bei Telefonaten, in Gesprächen oder E-Mails die Worte ich, mir, meiner, mich, wir oder unser?“

Viel besser sei dagegen der Sie-Standpunkt. „Viele Sätze

können Sie einfach umdrehen, gebrauchen Sie die Worte Ihnen, Sie oder den Namen des Kunden, das schafft Nähe und Vertrauen.“ Beim Namen sollte unbedingt auf die richtige Schreibweise und Aussprache geachtet werden. „Da sind wir doch alle extrem sensibel“, sagt Fink. Noch ein Tipp des Experten: „Wenn jemand mit Ihnen telefoniert und seinen Namen sagt, gehen Sie auf ihn ein, wiederholen Sie wenn möglich seinen Namen, statt gleich Ihren zu nennen.“

Überdies neigen bei Kritik viele zu Abwehrreaktionen, sagt Fink. „Unterdrücken Sie diesen Reflex und vermeiden Sie Schuldzuweisungen. Ziehen Sie sich einen Schuh an, auch wenn er Ihnen vielleicht nicht passt.“ Zum Erfolg gehöre auch Frust, genauso, wie im Wort Leidenschaft Leid vorkommt. Wer etwas leidenschaftlich gern tue, könne auch Rückschläge verkraften, „genau wie beim Sport“, sagt Fink.

Den nächsten Impulse-Vortrag hält Martina Schmidt-Tanger am 24. Oktober, 19.30 Uhr, im PFL (Peterstraße 3) über Charisma. Karten unter ☎ 02561/69565170

→ **@** Weitere Impulse-Artikel unter www.NWZonline.de/nwz-impulse-vortragsreihe