

ANZEIGE ANZEIGE

Zurück ins Herz der Stadt

DAK: Neue Räumlichkeiten in P6, 20-21



Freuten sich alle gemeinsam über eine gelungene Einweihung der neuen Räume der DAK Mannheim.

Die musikalische Darbietung war dem Rahmen perfekt angepasst. Das Duo der Mannheimer Popakademie Sängerin Alina Wichmann und Keyboarder Manuel Halter untermalten mit toller Musik die offizielle Einweihung der neuen Räumlichkeiten der DAK Mannheim in P 6, im Herzen der Mannheimer Innenstadt. Besonders der Klassiker „You've got a friend“ bestätigte sowohl dem anwesenden Bürgermeister Christian Specht wie auch den Verantwortlichen der DAK einmal mehr die Philosophie des Versicherungs-Unternehmens. Mit der Rückkehr in das Stadtzentrum (vor Jahren hatte die DAK ihren Sitz in P 5) möchte Geschäftsstellenleiter Ulrich Fath seinen Kunden einen noch besseren und ef-

fektivere Service anbieten. „Wir wollen unseren Kunden eine kompetente, schnelle und zuverlässige Beratung zuteil werden lassen“, so Fath in seiner Ansprache. Auch Markus Saur, Leiter des Geschäftsgebietes Baden-Württemberg hob die leistungsstarken und individuellen Tarife der DAK als besonderes Merkmal heraus. Christian Specht bedankte sich bei den DAK-Verantwortlichen für ihre Initiativen in den Themen „Jugend und Alkohol“ sowie „psychische Erkrankungen“. Ein schöner Blickfang in den neuen Räumlichkeiten waren die Kunstobjekte des Odenwälder Bildhauers Martin Hindenlang. (pete)

Info: DAK-Servicezentrum, P6, 20-21, 68161 Mannheim.

Originelle Malerei

Ausstellung: Walter Müller zeigt seine Werke



Walter Müller in seinen Bildernwelt.

Groß war der Andrang am vergangenen Samstag, als Walter Müller zur Adventsausstellung in sein Atelier in der Käferaler Straße 19 in Mannheim eingeladen hatte. Der Raumausstatter interessierte sich schon während seiner Lehrzeit von 1970 bis 73 für die Malerei. „1980 hat es mich gepackt und ich

habe damit angefangen“, blendet der Mannheimer zurück, der in seinen Gemälden religiöse Motive neu interpretiert, aber auch Materialien wie Pinsel, Farbtuben und Putzbrocken verwendet. Die Gemälde Müllers können nach telefonischer Absprache unter 0171 5110468 betrachtet werden. (gai)

ANZEIGE ANZEIGE

Großer Fotowettbewerb

Roller: Wo war der Weihnachtsmann noch nie?

Roller, Deutschlands filialstärkster Möbel-Discount, präsentiert seinen Kunden zu Beginn der Vorweihnachtszeit eine besondere Aktion: Seit dem 19. November läuft auf www.roller.de ein Fotowettbewerb mit einem Reiseutschein in Höhe von 2.000 Euro als Hauptpreis. Dieser Gewinn ist thematisch mit dem Gewinnspiel verknüpft, denn was Kunden tun müssen, um zu gewinnen, hat mit besonderen Orten zu tun. Darum geht's genau: Der Roller-Weihnachtsmann mit dem blauen Kostüm als Erkennungszeichen ist ein fleißiger Bursche. Schließlich muss er alle Geschenke an nur einem Tag verteilen. Daher möchte Roller „seinem“ Weihnachtsmann eine Überraschung in Form einer Urlaubsreise bereiten, braucht dazu aber Hilfe - und da kommen die Besucher der Roller-Website ins Spiel: Sie sollen den Roller-Weihnachtsmann an einem Ort oder Platz fotografieren, an dem er wahrscheinlich noch nie in seinem Leben war. Ob Einzelbild oder Collage - der Kreativität sind keine Grenzen gesetzt. Den Roller-Weihnachtsmann finden Be-

sucher zum Druck oder Download auf www.roller.de. Natürlich kann man auch ein Bild von ihm malen und anschließend fotografieren. Alle Fotos kann man bis zum 4. Dezember auf der Unternehmenswebsite hochladen. Das meist gewählte Foto wird mit dem Reiseutschein prämiert, Platz 2 erhält ein iPad und Platz 3 wird mit einem iPhone belohnt. Doch auch die Voter können gewinnen. Unter allen, die ihre Stimme abgeben, verlost Roller jeweils einen Warengutschein in Höhe von 500 Euro, 350 Euro und 200 Euro. Die Gewinner werden nach Abschluss des Spiels von Roller informiert. Die Teilnahmebedingungen zum Gewinnspiel finden Kunden auf der Website. (ps)

Neues Hochschulkonzept überzeugt durch Praxisnähe

AUSBILDUNG: Private Hochschule der Wirtschaft für Management und Mittelstand gehen neue Wege

Die neue private Hochschule der Wirtschaft für Management (HdWM) in Mannheim auf dem ehemaligen Vögle-Gelände startete im April den Lehrbetrieb. Derzeit bietet sie vier Studiengänge an, die staatliche Anerkennung kam vor wenigen Tagen. Die Finanzierung der Hochschule erfolgt gemeinsam durch Unternehmen, Studenten und Staat. 600 Euro monatliche Studiengebühren werden vom Student (200 Euro), Unternehmen (300 Euro) und Land (100 Euro) gemeinsam getragen.

Rund 80 Erst- und Zweitsemestertudenten kamen beim Studieninformationstag am vergangenen Mittwoch an die runden Tische, um Vertreter der mittelständischen Unternehmen zu Ausbildungs- und Karrierechancen zu befragen. Ulrich Arndt vom „Wochenblatt“ nutzte die Gelegenheit, die Unternehmensvertreter zu fragen, warum sich ihr Unternehmen an der HdWM finanziell engagiert. (Text und Fotos: Arndt)



Marcel Becker, Leiter Aus- und Fortbildung, Sparkasse Rhein Neckar Nord, Mannheim: „Unser Engagement ist ein Bekanntheit zur Metropolregion und dem Standort Mannheim, um ein solch neues Bildungskonzept zu installieren. Wir unterstützen die Duale Hochschule und die Business School. Da war das Engagement bei der HdWM nur logisch und selbstverständlich. Die Konzentration im Studium auf den Vertriebschwerpunkt ist innovativ, für uns sehr überzeugend, ebenso die Nähe zu den Studenten.“



Susanna Rossi, Wirtschaftspsychologin, M.Sc., Account Manager, Brunel GmbH, Mannheim: „Wir sind immer auf der Suche nach guten Vertriebsleuten. Dafür investiert unser Unternehmen viel in die Schulung von Vertriebskräften. Das ist nicht nur sehr zeit-, sondern auch sehr kostenintensiv. Das Konzept der HdWM mit einem Studienfach Beratung und Vertrieb am Standort Mannheim kommt uns dabei sehr gelegen. Hier haben wir die Möglichkeit potenzielle gute Vertriebsleute schon früh kennen zu lernen.“



Kayhan Tuncer, BAK Kardesler Lebensmittel-Handelsgesellschaft mbH, Baktat, Mannheim: „Wegen der Größe unseres Unternehmens und einem schnellen Wachstumsprozess müssen wir uns für die Zukunft rüsten. Dafür benötigen wir qualifizierte Hochschulabsolventen, auch um neue Abteilungen zu schaffen. Betriebsführung sowie ein Controlling sind immer nach neuesten Standards möglich sein. Bei der HdWM denken wir, solchen qualifizierten, jungen Menschen zu begegnen und sie für unser Unternehmen zu begeistern.“



Jochen Lampert, Geschäftsführer, Rala GmbH & Co.KG, Ludwigshafen: „Wir sind von dem neuen und tollen Konzept der Hochschule überzeugt, weil es ein sehr frühes Zusammentreffen von Studierenden und Unternehmen ermöglicht. So haben wir die Möglichkeit die Entwicklung von Studenten zu begleiten und erfahren sehr früh, ob sie zu uns passen würden. Die Art der Finanzierung der Hochschule finde ich gut, weil Unternehmen, Studenten und der Staat gemeinsam ein effektives Studium finanzieren.“



Siegbert Daub, Prokurist, Leiter Vertrieb, SHE Informationstechnologie AG Ludwigshafen: „Wir sind als IT-Unternehmen immer bestrebt eine gute Mischung zwischen erfahrenen Vertriebsleuten und jungen Mitarbeitern zu erreichen. Gerade die IT-Branche ist sehr schnelllebig in der Entwicklung. Deshalb benötigen wir junge Menschen, die neue Ideen in Unternehmen bringen, weil sie manche Dinge einfach anders machen. Das Studium ist sehr vertriebsnah, was uns in dieser Konzeption sehr gefällt.“



Nilgün Aygen, Chief Executive Officer, Profiles International, Frankfurt: „Seit vielen Jahren beklage ich den Mangel an qualifizierten Vertriebskräften in Deutschland. Es gibt kein Studium für Vertriebsleute, obwohl der Vertrieb über den Erfolg einer Firma ganz entscheidend ist. Die HdWM schließt mit den Studiengängen Beratung und Vertrieb sowie Internationales Management diese Lücke. Mit diesem innovativen Konzept wird die Brücke zwischen Firmen und jungen Menschen gebaut.“



Stephanie Großmann, Abteilungsleiterin Personalentwicklung, Badischer Gemeindeversicherungsverband Karlsruhe: „Der BGV legt großen Wert auf eine sehr gute Erstausbildung, deshalb engagieren wir uns auch bei der HdWM. Hier sehen wir die starke und gute Verbindung zwischen Theorie und Praxis. So hoffen wir durch den guten Kontakt zu den Studenten gute Nachwuchskräfte zu finden, weil wir sehen können, ob diese zu uns passen. Wir rüsten uns damit auch für den demographischen Wandel.“



Uwe Kuballa, Inventory Manager, Leiter Materialwirtschaftsplanung & Controlling, Afriso-Euro-Index GmbH, Güglingen: „Wir sind an vielen Stellen engagiert, um guten Nachwuchs zu bekommen, bei der Uni, im Dualen System, an der FH und nun auch an der HdWM. Bei der HdWM sehen wir den Vorteil über das besondere Auswahlverfahren passende und motivierte Studenten zu erhalten. Und: Das Studienprofil in Mannheim überzeugt, weil uns der Bezug zur Praxis besonders wichtig ist.“



Silke Richter, Personalreferentin, Stas GmbH, Reilingen: „Wir steuern auf einen Fachkräftemangel zu. Bei der HdWM haben wir die Möglichkeit schon früh jungen Menschen bei der Ausbildung zu begegnen, auch um sie zu testen. Das Auswahlverfahren der HdWM für die Studenten finde ich sehr charmant, weil quasi das „Vertriebsgen“ getestet wird. Für uns mit internationalem Engagement und einer starken Ausrichtung auf den Vertrieb ist das Konzept der neuen Hochschule sehr überzeugend.“

Metropolregion Rhein-Neckar logo and website information: www.m-r-n.com, Aktuell im WOCHENBLATT

Abschluss mit Anschluss

KÜM: MRN-Modellprojekt erreicht vorzeitig Fünf-Jahres-Ziel

Knapp 200 der über 670 Hauptschulabsolventen des Jahrgangs 2010/11 an den regionalen Pilotschulen des bundesweit einmaligen Modellprojekts „Kooperatives Übergangsmanagement Schule-Beruf“ (kurz: KÜM) sind bis Mitte Oktober in eine duale Ausbildung gestartet. Mit rund 30 Prozent hat sich diese direkte Übergangsquote im Vergleich zum Projektstart 2007 mehr als verdoppelt. KÜM hat damit bereits ein Jahr vor Ablauf der Pilotphase sein selbstgestecktes Fünf-Jahres-Ziel erreicht.



KÜM kommt an: Mehr als doppelt so viele Hauptschüler wie bisher steigen nach dem Abschluss direkt in eine Ausbildung ein (im Bild Schüler der Regionalen Schule Lingendorf).

Große Freude über diese erfolgreiche Zwischenbilanz und die gemeinsam geleistete Arbeit herrscht bei allen Beteiligten: den 15 teilnehmenden Schulen mit ihren insgesamt 2300 Schülern zwischen Nordbaden, Südbaden und Vorderpfalz, den betreuenden Lehrern und 33 hauptamtlich zuständigen Lotsen sowie den Projektkoordinatoren bei der MRN GmbH. „Die hohe Übergangsquote ist ein Riesenerfolg und zugleich Anerkennung für die fruchtbare Kooperation von Lotsen, Berufsberatern, Lehrern und Betrieben vor Ort. Immer mehr Schüler, insbesondere auch mit Migrationshintergrund, finden Dank der professionellen und kontinuierlichen Begleitung direkt und damit ohne

teure Umwege einen Ausbildungsplatz. Hierdurch leistet KÜM einen wichtigen Beitrag zur Sicherung des regionalen Fachkräftebedarfs“, resümierte Dr. Eva Lohse. Die Oberbürgermeisterin Ludwigshafens engagiert sich im Vorstand des Vereins Zukunft Metropolregion Rhein-Neckar hauptverantwortlich für das Thema Arbeitsmarkt. Der Arbeitsmarkt in der Region profitiert durch KÜM von motivierten Absolventen, die alle schon Erfahrung durch qualifizierte Praktika in der Umgebung gesammelt haben und daher ihre Stärken genau kennen. Der Großteil der KÜM-Absolventen kam zuletzt in mittelständischen Betrieben und Stadtverwaltungen unter. Zunehmend gefragt sind

sie aber auch bei Unternehmen wie BASF und Deutsche Telekom in Ludwigshafen, Daimler in Mannheim oder KSB und KBA in Frankenthal. Nicht von ungefähr erfreuen sich unter den Jugendlichen auch ausgefallene Lehrberufe wie Anlagenmechaniker, Holzmechaniker, Medizinische Fachangestellte oder IT-Systemelektronikerin wachsender Beliebtheit. Nächstes Ziel der Projektverantwortlichen ist es nun, ein tragfähiges Geschäfts- und Finanzierungsmodell zu entwickeln, um KÜM nach Ende der Pilotphase auf weitere Schulen in der MRN ausweiten zu können. Weitere Infos zu KÜM gibt es im Internet unter www.hauptschultalente.de. (ps)

Erfolgreiche Talentschmiede

Modeschule Kehrer: 30-jähriges Bestehen

Bereits seit 30 Jahren engagiert sich die Modeschule Brigitte Kehrer mit ihren umfangreichen Ausbildungsangeboten für die professionelle Berufsausbildung zum Modedesigner und zur Modedesignerin und das mit großem Erfolg. In diesem Jahr feiert die Modeschule Kehrer bereits ihr 30-jähriges Schuljubiläum. Schon mehrere Tausend junger Menschen haben die vielfach bewährte Ausbildung durchlaufen und erfolgreich abgeschlossen. Als erste private Modeschule in Baden-Württemberg, hat die Schule von Brigitte Kehrer 1989 die staatliche Anerkennung für ihr qualifiziertes Ausbildungskonzept erhalten. Die staatliche Anerkennung gilt als ein wichtiges Qualitäts- und Gütesiegel in der Branche. Bevor eine neue Schule ein solches Gütesiegel erhält, be-

darf es in der Regel bis zu fünf Jahre, in denen sich eine neue Schule bewähren muss. Brigitte Kehrer's kreative Talentschmiede für Modedesigner hat sich in der Ausbildungsbranche längst bewährt und mit ihrem Standort in Stuttgart sowie seit 1999 auch in Mannheim, zu einer der erfolgreichsten privaten staatlich anerkannten Modeschulen in Deutschland entwickelt. Schon viele Berufskarrieren wurden aus der Modeschule Kehrer gestartet und Absolventen der Schule sitzen längst an zahlreichen Schaltstellen in der nationalen und internationalen Modedesign- und Gütesiegel in der Branche. Bevor eine neue Schule ein solches Gütesiegel erhält, be-



Die Modeschüler präsentieren ihre Kreationen.