

Schrittmacher Oder-Spree



Die fünf Finger seiner Hand stehen für fünf Lernwerkstätten der Initiative Schrittmacher Oder-Spree, welche die wirtschaftliche Lage in der Region - EU-gefördert - verbessern will. Der Strausberger Bürgermeister Hans Peter Thierfeld, einst selbst Unternehmer, bringt sich nun als Beiratsvorsitzender in diese Initiative ein, von der bisher 100 Unternehmen profitieren. "Weitere Teilnehmer sind willkommen", sagt die Projektkoordinatorin Pia Jost. Unter der Service-Hotline 0335 5621 302 beantwortet sie gerne weitere Fragen. Näheres auch in der FORUM-Aprilausgabe.



FOTOS: THILO KUNZE

Unternehmerreise nach Szczecin (Polen)

Vom 31. März bis 2. April 2006 findet zum 15. Mal die Baumesse „Bud-Gryf“ in Szczecin (Polen) statt. Mit weit über 200 Ausstellern aus Polen und Deutschland und jährlich über 12000 Besuchern ist sie eine der größten Regionalmessen der Wojewodschaft Zachodniopomorskie.

Die Messe gibt den Unternehmen eine hervorragende Möglichkeit, sich einen Überblick über die polnische Baubranche zu verschaffen und mit Fachleuten, wie Architekten, Ingenieuren, Bauunternehmern etc., ins Gespräch zu kommen. Folgende Branchen sind auf der Baumesse

vertreten: Baumaterialien, Bauchemie, Baumaschinen, Innenausstattung, Bauunternehmen und Baudienstleistungen.

Das Service Centre Polen der IHK Frankfurt (Oder) führt gemeinsam mit dem Service- und Beratungszentrum Schwedt am 31. März 2006 eine geförderte



FOTO: THILO KUNZE

Anetta Pätzold neben Ralf Schulz, beide vom Service Centre Polen.

Unternehmerreise zu dieser Messe durch. Der organisierte Besuch der „Bud-Gryf“ wird von Dolmetschern begleitet, die gemeinsame Busfahrt nach Szczecin ist kostenlos. Ebenso werden auf der Messe die Teilnehmerinnen und Teilnehmer von Fachleuten betreut und mit einem kleinen Imbiss versorgt. Interessenten aus den aufgeführten Branchen melden ihre Bereitschaft zur Mitfahrt an die zuständigen Ansprechpartnerinnen Anetta Pätzold, Telefon 0335 5621-303, E-Mail: a.paetzold@ihk-ffo.de (SCP) und Mariola Stüpmann, Telefon 03332 538925 E-Mail: sbc.barnim.uckermark@pomerania.net.

Über ihre prinzipiell positiven Erfahrungen während der vorjährigen Eintages-Stippvisite nach Szczecin berichteten in einer IHK-Umfrage die uckermärkischen Unternehmen Fensterbau Dietrich aus Schwedt/Oder, „Messingkäfer“ aus Pinnow und die Tischlerei Meith aus Temmen-Ringenwalde.

Tischlerei Meith

Von positiven Erfahrungen berichtete Herr Meith aus Temmen-Ringenwalde. Ein echtes Problem bei der Aufnahme von Geschäftskontakten sei die komplizierte polnische Sprache, doch, so der Tischlerei-Inhaber, „kompetente Dolmetscher haben uns optimal geholfen“. Um überhaupt in Polen Fuß fassen zu können, sei die Teilnahme an derartigen Unternehmerreisen äußerst hilfreich. Schließlich müsse man erst Kontakte knüpfen, um daraus irgendwann eine lohnende Geschäftsbeziehung zu entwickeln. Für ein kleines Unternehmen wie die Temmener Tischlerei sind neben einer Vielzahl weiterer Voraussetzungen auch steuerliche Aspekte von Bedeutung. Diese

region frankfurt

messe

deutsch-polnischen Wirtschaftskennntnisse lassen sich nun wieder auffrischen. Denn Herr Meith denkt ernsthaft darüber nach, der Messe „Bud-Gryf“ einen abermaligen Besuch abzustatten.

„Messingkäfer“

Die Pinnower „Messingkäfer“ sind spezialisiert auf Griffe und Schilder für Türen und Fenster nach alten Vorlagen im handwerklichen Kunstguss. Mit dieser Produktpalette beeindruckt das Unternehmen ihre Handelspartner schon im Raum Poznan – eine Geschäftsbeziehung, die generell wohl nur schwer zu toppen ist. Dennoch empfand man im vergangenen Jahr den gemeinsamen Ausflug zur Szczeciner Baummesse als „interessant und lehrreich“. „Diese leichte Gelegenheit zum Erfahrungsaustausch und Kennenlernen sollten sich potenzielle Geschäftspartner nicht entgehen lassen“, lobte Herr Bratke das von SCP und SBC organisierte Kennenlernen deutscher und polnischer Unternehmer aus Anlass der „Bud-Gryf“. Allerdings sei, und in diesem Punkt stimmen die Befragten überein, „nicht zu erwarten, dass sich sogleich die Auftragsbücher füllen“.

Fensterbau Dietrich

Wie die anderen befragten Unternehmer, hat der Schwedter Fensterbauer Dietrich die Fahrt nach Szczecin in guter Erinnerung behalten: „Die dortige Baummesse war am 4. März 2005 für mich eine willkommene Gelegenheit, Informationen zu sammeln und Kontakte zu unseren polnischen Nachbarn aufzunehmen. Für mich war ganz wichtig: das Kennenlernen des Preisgefüges, dann auch die Beurteilung der Qualität der vermarkteten Produkte und Dienstleistungen. Wer die wirtschaftlichen Verhältnisse in Polen noch nicht kennt oder diese besser kennenlernen will, dem kann ich diese Fahrt nur empfehlen“, so Herr Dietrich mit Blick auf die neuerliche Tour. (Rolf Thieme)

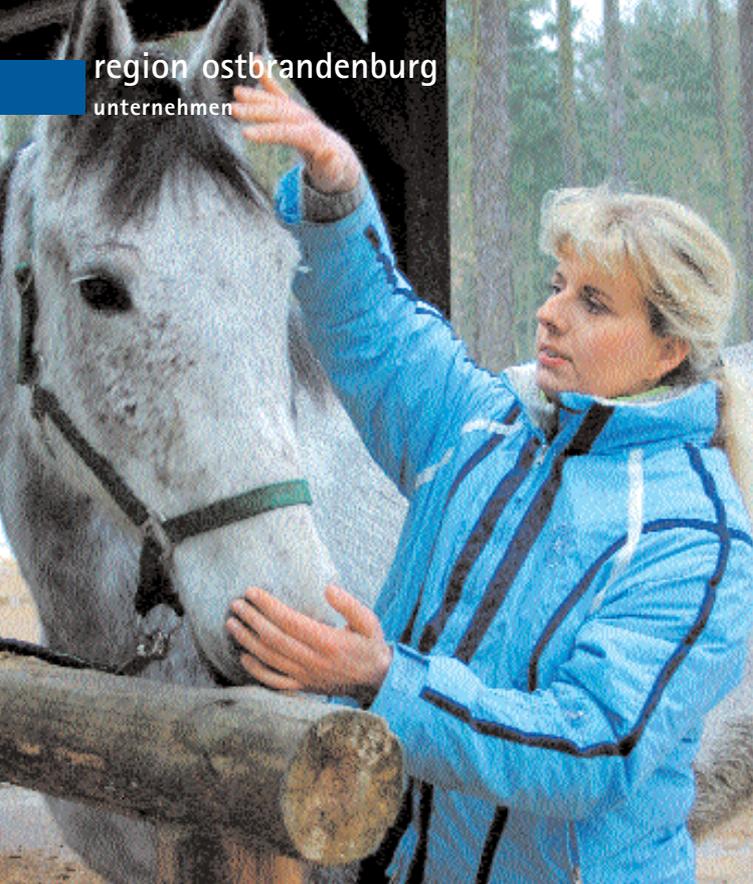


FOTO: WILKO DÖTT

Tierheilerin Jessika zur Lippe verteilt besondere Aromastoffe über das Fell des Wallachs Mulan. Die ätherischen Öle sollen das Wohlbefinden des Tieres verbessern.

Helfen durch Heilen

Eine „Pferdeflüsterin“ kümmert sich in Ostbrandenburg um kranke Tiere und deren Besitzer.

Der Grauschimmel Mulan schaut mit traurigem Blick in den Winter tag. Ab und an dringt ein dumpfes Husten aus der Stallbox des Wallachs. Das Tier leidet seit zwei Jahren unter einer chronischen Bronchitis. Die traditionelle Tiermedizin konnte Mulan bislang nicht helfen. Die Besitzerin des Grauschimmels gab das Tier deshalb in die Hände von Jessika zur Lippe, denn sie besitzt ein ganz besonderes Gespür für die Leiden der Pferde und die Nöte anderer Tiere.

„Mulan Bronchitis hört und sieht jeder, die anderen Leiden des Pferdes aber sind nicht sofort erkennbar“, erzählt die junge Frau. Sie entdeckte bei dem Grauschimmel 13 blockierte Wirbel, eine Beckenverdrehung und Probleme in den Sprung- und Kniegelenken. Um die Schmerzen der Bronchitis zu lindern, setzt Jessika zur Lippe eine Akupunkturnadel in das Bein des Pferdes. Dann streicht sie mit ihren Händen über

das graue Fell von Mulan. Die Tierheilerin will ihre Energie auf das Tier übertragen und damit die Blockaden lösen. „Die körperlichen Leiden des Wallachs gehen auf psychologische Probleme des Pferdes zurück“, erklärt Jessika zur Lippe.

Die Frau kennt sich aus in der Psyche der Pferde, besitzt sie doch selbst zwei, die das Leben von Jessika zur Lippe völlig umkrempelten. Vor einigen Jahren hetzte die blonde Frau noch als Verkäuferin einer großen deutschen Automarke in Ostbrandenburg von Termin zu Termin. Der Erfolg blieb nicht aus und das Einkommen stimmte. Der Stress aber wuchs von Woche zu Woche, für die Familie und ihre geliebten Tiere blieb immer weniger Zeit übrig. Als ihre Pferde krank wurden und kein Tierarzt mehr helfen konnte, holte sich Jessika zur Lippe Rat bei einer Heilpraktikerin. Die sagte ihr, dass die Pferdebesitzerin mit ihrer stressigen Lebensweise die Krankheit der Tiere stark beeinflusse.

Im Kopf von Jessika zur Lippe begann damit ein langer Prozess

Frauenpower in Ostbrandenburg

Mit spannenden, mutigen Ideen erfolgreich am Markt
– FORUM hat drei Unternehmerinnen besucht.

des Umdenkens. Sie fing an, sich mit verschiedenen Heilmethoden zu beschäftigen und gab ihren stressigen Job als Autoverkäuferin auf. In Berlin nahm sie ein Studium zur traditionellen chinesischen Medizin auf und in Wuppertal begann sie eine Tierakupunkturausbildung. Nebenbei nahm sie den Lotsendienst der IHK in Fürstenwalde in Anspruch und informierte sich über den Aufbau einer eigenen Existenz. Im vergangenen Jahr wagte sie schließlich den Sprung in die Selbstständigkeit. Nun fährt sie von Falkenhagen (Märkisch-Oderland) aus wieder über Land. In Ostbrandenburg aber verkauft sie keine Autos mehr, sondern besucht Besitzer von kranken Tieren. Ihre Kunden werden durch Mundpropaganda oder über ihre Internetseite www.helfen-durchheilen.de auf die Künste der 27-Jährigen aufmerksam.

Der Grauschimmel Mulan ist einer von mehreren Patienten von Jessika zur Lippe. Ihn behandelt sie per Akupunktur und mit einer Kombination weiterer Methoden. Mit der alten japanischen Heilkunst Reiki versucht die junge Frau dabei, Seele und Körper des Pferdes in Einklang zu bringen. Auch die Aromatherapie setzt sie ein. Dabei verteilt sie besondere Aromastoffe über das Fell des Tieres. „Die ätherischen Öle beeinflussen das Befinden des Tieres“, sagt die Expertin. Wichtig sind ihr auch die Pendel-Diagnostik und das geistige Heilen. Dabei geht sie in Meditation mit dem Tier und

baut eine Kommunikation zu ihrem jeweiligen Patienten auf. „Das ist sehr wichtig, weil ich so doch eine individuelle Therapie erstellen kann.“

Bei ihren Behandlungen schließt Jessika zur Lippe aber die Tierhalter selbst auch mit ein, weiß sie doch aus eigenem Erleben, dass sie der Schlüssel zur Gesundheit des Tieres sind. Die junge Frau bietet deshalb auch den Tierbesitzern Massagen und Heilbehandlungen an. Außerdem führt die junge Frau auch Seminare für Tierhalter durch. Dabei will sie Hinweise zum richtigen Umgang und zur Pflege des Lieblingstiers geben. „Wenn ein Tierhalter Depressionen hat, unter



Buchideen werden Wirklichkeit: Gabriele Lehmann bringen kein Chance bekommen hat, wendet sich an sie.

Stress steht oder über Rücken-
schmerzen klagt, merkt das ein
Tier sofort, wenn zwischen beiden
eine enge Beziehung besteht. Das
Tier leidet dann mit."

Diese Leiden will die Frau mit
den leuchtenden blauen Augen
lindern. Ihre eigenen Pferde sind
inzwischen wieder gesund. Bei
Jessica zur Lippe erinnert nichts
mehr an den stressigen Job einer
Autoverkäuferin. Völlig ausgegli-
chen streicht sie immer wieder
über das graue Fell von Mulan
und spricht dabei leise mit dem
Wallach. Ganz langsam dreht der
Grauschimmel seinen Kopf und
lehnt ihn an die Schulter der klei-
nen Frau. Kein Husten stört mehr
die Ruhe des Wintertags.

Vom Gedichtband bis zur Firmengeschichte

**Der VerlagsService OderSpree
unterstützt unbekannte Auto-
ren bei der Herausgabe ihrer
Bücher.**

Auf dem Schreibtisch von Gabri-
ele Lehmann in Jacobsdorf bei
Frankfurt (Oder) liegt ein dicker
Stapel mit Büchern. Kleine Bild-
bände, dicke Erzählungen, Lyrik-
bändchen und ein kleines Werk
mit einer Kinderzeichnung auf

dem Titel warten auf
ihre Leser. Die Frau an
dem Schreibtisch mit
den beiden großen
Computerbildschirmen
hat all diese Bücher
nicht selbst geschrieben
und doch sind es ihre
Werke. Gabriele Lehman
unterhält in Jacobsdorf
den VerlagsService Oder-
Spree.

„Zu mir kommen
Leute, die mit ihren
Buchprojekten bei Verla-
gen kein Glück hatten
oder für die große Ver-
lage einfach zu teuer
sind“, erklärt die 53-
Jährige. Diese Autoren
betreut Gabriele Leh-
mann von der Buchidee
bis zum fertigen Pro-
dukt. Die in den Büchern
behandelten Themen
reichen dabei von der
Familienchronik über
Reiseberichte und Erzäh-
lungen bis zu Gedichten.

Die Auflagen der Werke liegen
zwischen einem Dutzend und
einigen hundert Stück.

„Frau Lehmann und ihr Ver-
lagsService waren ein Glücksfall
für mich“, schwärmt Gisela Wali-
gora aus Frankfurt (Oder). Lyrik ist



„Annette Richter Kunden MARKT Beratung“ nutzt Schulungskapazitäten in den Räumen der Deutschen Angestellten Akademie (DAA) im Oderturm in Frankfurt (Oder). Ob Unternehmer oder Freiberufler – die entwickelten „Lerntage“ finden in diesem Rahmen eine dankbare Kundschaft.

das große Steckepferd der Bi-
bliothekarin im Ruhestand. „Einen
großen Verlag aber kann ich mir
für meine kleinen Werke nicht lei-
sten.“ Also nahm sie Kontakt zum
besonderen Buchservice in Jac-
obsdorf auf. Gabriele Lehmann
organisierte die Herausgabe von
zwei Lyrik-Bändchen. Ein drittes
Werk wird gerade für den Druck
vorbereitet, für einen vierten
Band stellt Gisela Waligora zurzeit
ihre Texte zusammen.

Gabriele Lehmann versteht
sich nicht als Verleger, sondern als
Dienstleister ihrer Autoren. „Ich
biete ihnen ein Servicepaket an,
was davon in Anspruch genom-
men wird, muss jeder Kunde
selbst entscheiden.“ Nach dem
ersten Gespräch wird das jewei-
lige Manuskript genau gelesen
und auf Fehler überprüft. Sollen
Fotos oder Zeichnungen einge-
fügt werden, bereitet die 53-Jäh-
rigen sie am Computer für den
Druck vor. Dann werden Layout,
Schriftgröße, Papier und Einband-
gestaltung vorgeschlagen. Ist der
Autor einverstanden, kümmert
sich Gabriele Lehmann um die

richtige Druckerei und an-
schließend um die Auslieferung
des Buches. Wenn es gewünscht
wird, organisiert der Jacobsdorfer
VerlagsService auch eine ISB-
Nummer für das Produkt. Damit
kann es bundesweit im Buchhan-
del verkauft werden.

Die 53-Jährige will mit ihrem
Serviceangebot aber nicht nur
Autoren lyrischer oder literari-
scher Texte erreichen. „Zu mir
kann auch der Chef eines Autoha-
uses kommen, der für sein Fir-
menjubiläum eine Chronik her-
ausgeben möchte.“ Benötigt das
jeweilige Unternehmen noch Hilfe
bei der Texterstellung für das Fir-
menbuch, kümmert sie sich auch
darum. Die Gestaltung und die
Herstellung von Flyern und Plaka-
ten für Feste und besondere Fir-
menereignisse übernimmt sie
ebenfalls. Der ganze Produktions-
prozess verläuft dabei ähnlich wie
bei der Buchproduktion, Gabriele
Lehmann berät, stimmt ab und
betreut das jeweilige Projekt bis
zur Auslieferung.

„Risiken und Chancen des
gesamten Buchprojektes liegen

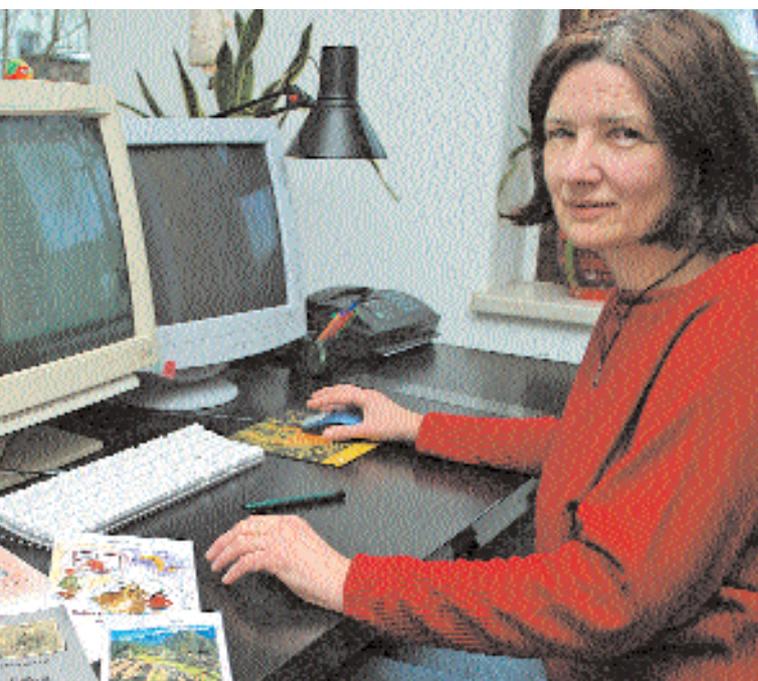


FOTO: WILKO DÖLL

betreibt einen VerlagsService in Jacobsdorf bei Frankfurt (Oder). Mancher, der bei großen Verla-

beim Autor", erklärt sie. Der zahlt für den Service der Buchherausgabe einen vorher vereinbarten Festpreis. Die Höhe ist abhängig vom Aufwand für das jeweilige Buchprojekt. Sollte das Buch ein Verkaufserfolg werden, streicht der Autor allein den Gewinn ein. „Hier aber schauen nicht die vermeintlichen Bestsellerautoren rein, sondern eher Leute, die mit ihren Büchern nur einen kleinen Leserkreis erreichen können oder wollen“, glaubt die Jacobsdorferin.

Ein Opa hat die von seinem Enkelsohn geschriebenen Kindergeschichte als Konfirmationsgeschenk in Auftrag gegeben, ein Abenteuer hat seine Reise durch Südamerika für die Familie aufgeschrieben, ein ehemaliger Seefahrer seine Meerestage zu Papier gebracht und eine Tochter die Familiengeschichte ihres Vaters drucken lassen. Die wenigsten Bücher davon kommen in den Handel. Die meisten sind ganz privater Natur und werden den künftigen Lesern ganz persönlich übergeben.

Gabriele Lehmann hat mit ihrem VerlagsService schon einigen sonst ungedruckten Autoren eine riesige Freude bereitet und sich selbst damit eine Existenz aufgebaut. Der IHK-Lotsendienst für Existenzgründer in Fürstentum hat ihr dabei geholfen. Dort stellte die frühere Chemie-Ingenieurin ihr Verlags-Projekt vor. Gleichzeitig erwarb sie dort Grundkenntnisse in den Bereichen Marketing, Steuern, Recht

und Versicherung. Die fachlichen Qualitäten hatte sie zuvor schon bei einer Ausbildung zur Mediendesignerin für Printmedien und dann als freie Mitarbeiterin bei einem Verlag erworben. Als Ich-AG eröffnete sie schließlich vor zwei Jahren ihren VerlagsService in Jacobsdorf. In ihrem Büro ist sie bereit für die Aufträge der Autoren aus Ostbrandenburg.

Die besondere Fürsorge

Gewusst wie: „Richter-Methode“ gibt Impulse für mehr Wissen und Umsatzsteigerungen. Engagement auch für Auszubildende im Beruf „Mediengestalter für Digital- und Printmedien/Medienberatung“

Die Gründung eines Unternehmens, dessen dauerhafte erfolgreiche Führung oder der vergleichsweise einfache Schritt in die Selbstständigkeit wollen sorgfältig geplant und mit Beharrlichkeit ausgeführt sein. Für die Betroffenen aller Branchen fortan eine zeitlose Aufgabe, die unendlich viel Zeit erfordert. Zwischen der Kundenakquisition und den Gesprächen mit dem Steuerberater muss der Unternehmer wichtige Personalentscheidungen treffen, Terminketten koordinieren, auf Störungen im Geschäftsablauf reagieren, den Kapitalfluss steuern und eben nicht nur nebenbei die produzierten Waren mit Charme und Intelligenz vermarkten. Mal ehrlich: Wer jetzt in seinem stillen Kämmerlein behauptet, er bewältige all diesen mehr oder weniger aufreibenden Alltagsstress ganz ohne inneres Chaos und zu seiner vollkommenen Zufriedenheit, dem vermag auch die Frankfurter KundenMARKT Beraterin Annette Richter nur bedingt zu helfen.

„Kein Fall ist aber hoffnungslos“, beruhigt die mit auffälligem Feingefühl ausgestattete ehemalige Erzieherin ihre Kundschaft aus unseren Tagen: „Die von mir entwickelte Richter-Methode ermutigt Führungskräfte, sich für andere Ideen zu öffnen, neue Im-



FOTO: ROLAND VULPRECHT

Themen wie „Unternehmen und Mitarbeiter“, „Interkulturelle Sprachkompetenz“ und „Unternehmensfitness“ werden in Arbeitsberatungen von Projektkoordinator Thomas Deharde, Annette Richter und Krystyna Strzyzewska (v. l. n. r.) besprochen.

pulse zuzulassen“, wirbt die ehrenamtliche Vorsitzende des IHK-Prüfungsausschusses im Berufsbild „Mediengestalter für Digital- und Printmedien/Medienberatung“ für ihre eigene Geschäftsidee. In der Tat kann ein externer Blick in die ureigenen Angelegenheiten so manchen Störfaktor orten, lange eingeschlossene betriebliche Gewohnheiten unter Umständen reformieren. Das für eine solche Zusammenarbeit unabdingbare Vertrauensverhältnis ist freilich erst einmal zu begründen. Zweifellos zählt gerade diese Aufgabe zur charakterlichen Stärke einer Unternehmensberaterin, die das – Pardon! – profane Wirtschaften zum Zwecke höherer Umsatzzahlen mit beinahe künstlerischen Mitteln versucht: Marktanalyse mit Blick darauf, welche vernachlässigten Kundenanreize den gegenwärtig vielleicht stockenden Absatz anregen, beleben, erweitern oder wenigstens stabilisieren; Gespräche über den potenziellen Kundenmarkt wie über fehlende Marketinginstrumente bleiben da nicht aus und sind Bestandteil dieser Konzeption.

Annette Richter profitiert in derartigen Situationen von ihrer langjährigen Tätigkeit in einem großen Frankfurter Verlagshaus und macht sich ihre Zusatzqualifikation mit laufendem Fernstudium zunutze. Als „Psychologische Beraterin“ vermittelt die ausgebildete Mediendesignerin ihr vielfältiges Wissen aber auch in einem zu vereinbarenden Coaching-Zeitraum und eröffnet die Möglichkeit, Unternehmer, Füh-

rungskräfte und Mitarbeiter an speziellen „Lerntagen“ mit ansonsten unterrepräsentierten Themen zu konfrontieren. Die Stichworte „Personal- und Zeitmanagement“, „Konflikt- und Managerverhalten“, „Teamfindung“ und „Polnisch für Unternehmer“ werden durch entsprechende Dozenten ausgiebig behandelt und erfüllen die betriebsökonomische Pflicht, Unternehmensstrukturen spürbar zu verbessern. Und es sei nicht verschwiegen: An derartigen exklusiven Lerntagen nehmen die TeilnehmerInnen nicht nur fundiertes Wissen und neue Eindrücke auf sondern das angenehme Umfeld eines besonderen Hotels im Land Brandenburg bewirkt so gewollte Motivationschübe, verbunden mit einem gehörigen Maß an Stressabbau.

„Annette Richter KundenMARKT Beratung“ ist sich bewusst, dass ausgefuchste Unternehmer mit anderen Erwartungen ihre Dienstleistung empfinden als etwa jene Existenzgründer, die erst den Weg in die Marktwirtschaft antreten. „Der unterschiedliche Beratungsbedarf spielt bei den Vereinbarungen eine zentrale Rolle“, sagt die Geschäftsfrau und verpasst der Gilde der Existenzgründer gleich einen wichtigen Ratschlag: Marketing- und Werbemaßnahmen werden zumeist sträflich unterschätzt, Businesspläne extrem vernachlässigt. So ist es kein Wunder, dass gerade dieser Unternehmensbereich ihrer besonderen Fürsorge bedarf.

(Autoren: Wilko Döll, Rolf Thieme)

Kontakte

■ Jessika zur Lippe

Tel. 033603 41640
oder mobil 0162 2323575
www.helfen-durch-heilen.de

■ Gabriele Lehmann

Tel. 033608 3284
www.versos.de

■ Annette Richter

Tel. 0335 5008221
www.richter-kundenmarkt.de

Berufsorientierungsmessen in Ostbrandenburg

Eine Form der Öffentlichkeitsarbeit, die man nicht missen möchte.

Wer glaubt, die von der Industrie- und Handelskammer Frankfurt (Oder) kompetent begleiteten und unterstützten „Berufsorientierungsmessen“ wären aufgrund von ohnehin ausreichenden Bewerberzahlen überflüssig geworden, unterliegt offenbar einer Fehleinschätzung. Tatsächlich sehen unsere Unternehmen – so das Ergebnis einer allerdings nicht repräsentativen Umfrage – nach wie vor gute Gründe, an diesen von der IHK geförderten Veranstaltungen auch in Zukunft teilzunehmen. Die vielfältigen Einblicke in die Arbeitswelt machen auf diesen Treffen mit den Bewerbungsbedingungen bekannt, stellen die unterschied-

lichen Berufsanforderungen dar und erwecken bei den in spe Auszubildenden konkrete Vorstellungen über den beruflichen Alltag.

WSE | Wasserverband Strausberg-Erkner

Erst unlängst, am 21. Januar 2006, auf einer Berufsorientierungsmesse in Hennickendorf (Landkreis Märkisch-Oderland) vertreten, nutzte der Wasserverband Strausberg-Erkner die stets willkommene Gelegenheit, das Unternehmen als wichtigen und zuverlässigen Dienstleistungsbetrieb einer breiten Kundenschicht zu präsentieren. „Wir haben mit dieser Form der Öffentlichkeits-

arbeit sehr gute Erfahrungen gemacht“, informiert Frau Spitzer, die WSE-Ansprechpartnerin für die betriebliche Berufsausbildung. Der Wasserverband Strausberg-Erkner ist ein von der IHK anerkannter Ausbildungsbetrieb und beschäftigt derzeit vier Lehrlinge. Eine Ausbildung wird in den Berufen Industriekaufmann/-frau, Fachkraft für Wasserversorgungstechnik, Fachkraft für Abwassertechnik und Energieelektroniker/-in angestrebt. Interessierte Bürger, Eltern und Jugendliche sind zu den nächsten Berufsorientierungsmessen in Neuenhausen (Mai) und Strausberg (16.

September) schon heute eingeladen.

Hotel ESPLANADE Bad Saarow

In großen gastronomischen Komplexen, zumal mit exklusivem Charakter, kommt der Berufsausbildung ein traditionell hoher Stellenwert zu. Nicht anders die Situation im beliebten Touristenmekka am Scharmützelsee, dem internationalen Tagungs- und Wellness-Hotel



FOTO: PROJECT PHOTOS



FOTO: WILKO DÖLL

ESPLANADE Bad Saarow: „Auf den Berufsorientierungsmessen wollen wir Eltern und Jugendliche natürlich mit unseren Ausbildungsberufen vertraut machen, legen aber auch Wert darauf, unserem Hause Publizität und Reputation zu verschaffen“, berichtet Personalleiterin Frau Gaiko. Immerhin 23 Auszubildende bewegen sich derzeit auf dem Weg in solche Berufe wie Hotelfachfrau/-mann, Köchin / Koch, Hauswirtschafter/-in oder Sport- und Fitnesskauffrau/-mann. In der Vergangenheit war das Hotel an den Messen in Fürstenwalde beteiligt und will im laufenden Jahr, nach einjähriger Pause, erneut aktiv werden. „Überraschenderweise“, so Frau Gaiko, sei es nämlich gar nicht so einfach, immer wieder die gewünschte Anzahl von Auszubildenden für eine Tätigkeit im Hotelgewerbe zu begeistern.

PANOPA Logistik GmbH Duisburg | Standort Eisenhüttenstadt

Seit November 2001 wickelt der Eisenhüttenstädter Panopa-Standort die im Auftrag der EKO Stahl GmbH betriebene Lager- und Versandlogistik in einer 9000

qm großen Produktionsstätte ab. Für die dort beschäftigten 18 Auszubildenden ausgezeichnete Voraussetzungen, um als Facharbeiter/-in für Lagerlogistik oder als Kauffrau/-mann für Spedition und Logistik Dienstleistungen auch in Zukunft in dieser aussichtsreichen Branche zu bestehen. Frau Heinrich, die Panopa-Personalleiterin, beschreibt das betriebliche Engagement auf dem Feld der Berufsausbildung: „Jedes Jahr schließen wir mit fünf bis sieben Jugendlichen Ausbildungsverträge und freuen uns über zumeist 30 Bewerbungen. Eingehende Rücklaufkarten von Berufsorientierungsmessen aus der gesamten Region sind spürbar.“ Die Panopa Logistik GmbH will folgerichtig in Eisenhüttenstadt und Umgebung diese effektive Form der Firmenpräsentation ausbauen und Berufsorientierungsmessen regelmäßig besuchen.

(Rolf Thieme)

Service

Termine der Berufsorientierungsmessen unter:
www.ihk-ffo.de
Tel. 0335 5621-217