

STANDPUNKT



Meik **Brauer** von BPS Personalmanagement FOTO: PRIVAT

Richtige Bewerbung

Jede Woche schreiben Entscheidungsträger aus Politik und Wirtschaft ihren Standpunkt zu aktuellen Themen. Heute: Meik Brauer ist Prokurist und Niederlassungsleiter der BPS Personalmanagement GmbH in Düsseldorf.

Es ist kurz vor zwölf. Viele junge Menschen suchen immer noch nach einem Ausbildungsplatz. Unternehmen geht es ähnlich, auch sie suchen die „guten“ Auszubildenden. Trotz der vielen Ausbildungsstellen in Düsseldorf und Umgebung finden A und B häufig nicht zusammen.

Schon bei der schriftlichen Bewerbung machen viele Ausbildungsplatz-Interessenten Fehler. Jugendliche sollten sich unbedingt vorher schlaumachen, wie die perfekte und erfolgreiche Bewerbung aussehen soll. Darüber hinaus sollten sie unbedingt beachten:

Die Bewerbungsunterlagen sollten als zusammengefügte PDF-Datei per E-Mail versandt werden. Postbewerbungen machen nur Sinn, wenn es in der Ausschreibung ausdrücklich gewünscht ist. Ein Abfotografieren der Bewerbungsunterlagen ist ein absolutes „No Go“. Copyshops und Arbeitsagenturen helfen beim Einscannen.

Bewerbungsfotos sind grundsätzlich empfehlenswert, auch wenn viele Börsen andere Tipps geben. Junge Menschen sparen oft am falschen Ende. Selbst geschossene Webcambilder sind ein Eigentor. Gute Porträts vom Fotografen gibt's oft schon für kleines Geld.

Personaler haben wenig Zeit und greifen zwecks Rückfragen zur Bewerbung gern zum Telefon. Die Angabe der Telefonnummer und E-Mail-Adresse ist ein Muss. Informieren Sie Eltern und Geschwister, damit sie sich entsprechend repräsentativ am Telefon melden und wichtige Informationen sofort weiterleiten. Eine seriöse Emailadresse sollte gewählt werden.

Viele Unternehmen googlen Bewerber. Gerade junge Menschen neigen dazu, private Daten und Fotos im Netz offen zu legen. Passen Sie unbedingt Facebook und Co. an. Informationen über das Unternehmen müssen im Vorfeld eingeholt werden und nicht erst kurz vor dem Vorstellungsgespräch.

Info-Abend zum Marketing-Studium

(RP) Informationen zum praxisnahen Studium Marketing Kommunikationswirt gibt die Agentur DAMK am Donnerstag, 17. Juni, um 19 Uhr in der FH an der Joseph-Gockeln-Straße 9. Den anerkannten Berufstitel kann man im zweijährigen Abendstudium oder im einjährigen Tagesstudium erwerben. Die Spitzenverbände der deutschen Wirtschaft erkennen das Studium an.

Anmeldungen per Mail: info@damk.de, per Telefon 373900

Heuer Dialog GmbH zieht ins Nordoffice

(arm) Das Veranstaltungs- und Beratungsunternehmen Heuer Dialog GmbH zieht ins Nordoffice, Nordstraße 116-118, ein. Durch die Vermittlung der Colliers Trombello Köbel Immobilienconsulting GmbH kommt das 13-köpfige Team nun nach Derendorf. 2006 wurde die ehemalige Kaufhalle umgebaut. Dort befinden sich mehr als 900 Quadratmeter Einzelhandelsfläche und 2200 Quadratmeter Büroflächen. Die Heuer Dialog GmbH wird dort knapp 300 Quadratmeter nutzen.

Aussteller für Gesundheitstage gesucht

(arm) Für die „Wellness und Gesundheitstage“ auf der Shadowstraße werden noch Aussteller gesucht. Am 24. und 25. September können Dienstleister wie Ärzte, Heilpraktiker oder Fitness-Studios ihr Angebot präsentieren. Kaufhäuser und Einzelhändler stellen Ausstellungsflächen zur Verfügung.

Gesundheitstage Informationen unter Telefon 4249160 oder info@adc-marketing.de

Wisch-Möbel aus Düsseldorf

Die Innenarchitektin Bettina Knorr hat „Board Stories“ entworfen: Eine Möbelserie aus Tafellack, die von oben bis unten **bekritzelt** werden kann und Raum für ganz viele **Ideen** bietet.



Bettina **Knorr** hat die lange Tafel entwickelt, die mit Kreide beschreibbar ist und somit zum Multifunktionsmöbel wird.

RP-FOTO: ANDREAS BRETZ

VON JUTTA LAEGE

Schreibtischunterlagen und Flipcharts waren gestern. Gekritzelt und notiert wird ab sofort nicht mehr auf Papier sondern direkt auf den Schreib- oder Konferenztsch. Die Möbelserie „Board Stories“, entworfen und entwickelt von der Düsseldorfer Innenarchitektin Bettina Knorr, macht's möglich. „Kritzeleien oder schnelle Notizen machen wir andauernd und überall. Mir ging es darum, Möbel zu entwerfen, die sich perfekt in jede Lebens- oder Arbeitssituation einbinden lassen“, erklärt die 40-Jährige, die gemeinsam mit dem Kommunikationsdesigner Markus Kratz die Firma Kplus Konzept“ in Flingern betreibt.

Die Möbel der „Board Stories“-Serie bestehen aus MDF-Platten, die mit zwei Komponenten, einem Möbel- und einem Tafellack,

beschichtet sind. Das Design ist modern, puristisch schwarz, der Clou daran ist eine eloxierte Aluminiumleiste, die bei den Sideboards, Rollcontainern oder Schränken als Griffleiste dient, bei allen Möbelstücken aber auch als Schiene für den Tafelschwamm dient. Denn, genau wie früher in der Schule gilt: Mit Kreide kann alles bekritzelt werden, aber mit einem Wisch ist auch alles wieder weg.

„Wir haben lange an dem Namen für die Möbel getüftelt“, erzählt Bettina Knorr. „Board“ hat am Ende überzeugt, denn es liefert ins Deutsche übersetzt gleich mehrfache Bedeutungen: „Tafel beinhaltet auch ‚tafeln‘“, so die Innenarchitektin. Und so wird aus ihrem schlichten Universaltisch wahlweise eine große Platte, auf der man schreiben und malen kann, eine lange Tafel, die für ein festliches Essen gedeckt (und natürlich auch künstlerisch

INFO

Maßanfertigung

Wer sich für **Tafellack-Möbel** interessiert, findet Anregungen unter: www.boardstories.de. Bisher gibt es die Möbel in Schwarz oder Grün, an helleren Farben, wie beispielsweise Pink wird gerade gearbeitet. Jedes **Stück** ist eine Maßanfertigung und kann individuell angefordert werden. Der beschriebene Tisch kostet 2800 Euro.

mit Kreide-Dekorationen) gestaltet werden kann, ein langes Spielbrett, auf dem Schach, Schiffe versenken oder „Stadt, Land, Fluss“ gespielt werden kann oder ein Konferenztsch, an dem die Teilnehmer die Ergebnisse des Brainstormings direkt vor Augen haben. „Wir haben vor allem von Agenturen und Krea-

tiven eine gute Nachfrage“, so Bettina Knorr. Aber auch andere Berufsgruppen waren bei der ersten Präsentation der „Board Stories“ bei der Möbelmesse in Köln angetan. Eine Kommissarin fand den Tisch geeignet, ihre Fälle zu skizzieren, eine Musikerin malte sich auf den schwarzen Tafellack kurzerhand die Tasten eines Pianos.

„Alles ist denkbar“, lautet die Botschaft der beschreibbaren Möbel. Der Kleiderschrank, den die Gattin mit dem Hinweis der richtigen Krawattenwahl für ihren Ehemann versieht. Der Schreibtisch, auf dem Kollegen eine Rückrufnummer notieren, ohne Zettelwirtschaft zu verursachen. Oder ein Kabinettstisch, an dem Sparpakete erdacht werden können. Und – das sollte den Regierungsmitgliedern doch gefallen – ganz ohne Gewähr, denn, wie gesagt: Mit einem Wisch ist alles wieder weg.

National-Bank setzt auf mehr Personal

VON UWE REIMANN

Die mit Stammsitz in Essen beheimatete National-Bank hat es vier Jahre nach der Eröffnung ihrer Niederlassung in Düsseldorf geschafft. Die hiesige Niederlassung der National-Bank hat sich innerhalb von fünf Jahren in der Spitzengruppe der insgesamt 24 Filialen im Rhein-Ruhr-Gebiet festgesetzt. Mit einem Geschäftsvolumen von 600 Millio-

nen Euro und 4000 Kunden ist sie die drittgrößte Niederlassung des Geldinstituts. Deswegen hat die Bank auch ihr Personal aufgestockt. Nachdem der 40-jährige Carsten Kollath vor einem halben Jahr als Niederlassungsleiter an die SteinstraÙe kam, baut die Nationalbank nun ihr Private Banking aus: Unter Leitung von Ricardo Prenger kamen mit Maik Pfeifer und Thomas Ziemann zwei langjährig erfahrene

Mitarbeiter zum Geldinstitut. Dabei ist das Privatkundengeschäft immer mehr im Fokus der Regionalbank.

Was wurde man noch vor Jahren als konservative Bank belächelt, weiß Prenger. Nach der fundamentalen Finanzkrise mit dem tiefgreifend erschütterten Vertrauen in die Geldinstitute sei das völlig anders geworden, sagt Kollath. Die Kunden fragten nach defensiven Anla-

gestrategien nach. „Es geht heute vor allem um Vermögenserhalt, weniger darum, ob es ein, zwei oder drei Prozent Rendite sind“, sagt Kollath. Als klassische regionale Mittelstandsbank wolle man auch künftig die Vorteile nutzen: kurze Entscheidungswege, schnelle Entscheidungen. Klare Produkte und einfache Anlageformen ständen im Vordergrund, sagt Kollath.

KOMMENTAR

Caravan Salon: Messe ist ausgebucht

(rei) Die Messe Caravaning Salon 2010 vom 28. August bis zum 5. September ist voll ausgebucht. „Insgesamt rund 580 Aussteller präsentieren ihre Neuentwicklungen und bewährten Modelle. 120 Caravan- und Reisemobilmarken sind vertreten, außerdem sind alle namhaften Zubehörfirmen sowie alle Hersteller von Basisfahrzeugen dabei“, sagt Joachim Schäfer, Geschäftsführer der Messe Düsseldorf.

In zehn Hallen gibt es die weltweit größte Auswahl rund um den mobilen Urlaub: Reisemobile und Caravans, Zelte, Mobilheime und Reiseziele. Beim Caravaning Salon ist wieder die gesamte Branche vertreten. „Besonders freut uns, dass nach dem schwierigen letzten Jahr die Zeichen nun wieder auf Aufschwung stehen“, sagt Schäfer.

Klein-Caravan schon für 5000 Euro

Der kleinste und einfachste Caravan für zwei Personen ist schon ab rund 5000 Euro zu haben. Wer ein größeres Budget hat, schaut sich die Vans oder Campingbusse an. Im Trend liegen kompakte, vielseitige und aerodynamische Fahrzeuge. Besonders Reisemobile, die auch im Alltag einsetzbar sind, werden



Die **Caravan** bietet Camping zum Anfassern. RP-FOTO: MESSE/TILLMANN

immer beliebter. Auch in diesem Jahr bietet der Caravan Salon neben dem Angebot der Aussteller ein informatives und unterhaltsames Programm. Neu ist die Präsentation „Green Caravaning“, die über Energiesparmöglichkeiten informiert, über umweltfreundliche Einbauten und Nachrüstmöglichkeiten für ältere Reisemobile. Parallel zum Caravan Salon findet am zweiten Messewochenende (3. bis 5. September) wieder die Wander- und Trekkingmesse TourNatur statt.

Jetzt nur noch Commerzbank

VON JUTTA LAEGE

Ganz ohne Wehmut geht es nicht, auch wenn der gelbe Teppich ausgelegt ist, und das neue Logo in erfrischend sonniger Farbe erscheint. Gestern wurde das Traditionshaus Dresdner Bank nach 138 Jahren Bankgeschichte und immerhin 93 Jahren auf der Düsseldorfer Kö 37, auch offiziell und sichtbar in ihr neues Mutterhaus, die Commerzbank, integriert.

Dazu war aus Frankfurt Vorstandsmitglied Achim Kassow angereist, der einräumte, dass dieser Tag, der den Start zur bundesweiten Umstellung markierte, für ihn und für viele Mitarbeiter nicht ganz einfach sei. „Ich habe wirklich gezuckt, als Sprecher Heribert Klein Sie alle vorhin in der Commerzbank Düsseldorf begrüßte.“

Dennoch wolle man nach 22 Monaten harter Umstellungsarbeit und vielen schlaflosen Nächten nun nach vorne schauen und dabei vor allem den Kunden die Umstellung so leicht wie möglich machen. „Gemeinsam mehr erreichen“, heißt das Geschäftsmotto, das in den nächsten Wochen sukzessive auf alle Düsseldorfer Filialen der ehemaligen Dresdner Bank übertragen wird. Bis Ende August sollen



Die Regionalgeschäftsführer der Düsseldorfer Commerzbank mit Vorstand Achim **Kassow** (3.v.l.) und Bürgermeister Friedrich **Conzen** (2.v.r.) RP-FOTO: WERNER GABRIEL

alle Filialen umgestellt sein. Für Düsseldorf bedeutet das Zuwachs und Verlust zugleich.

Aus 29 Filialen beider Banken werden 25 einer gemeinsamen. „Wir errichten an den Stellen eine gemeinsame größere Filiale, wo bisher zwei getrennte Häuser dicht beieinander lagen wie beispielsweise am Wehrhahn oder in Oberkassel“, erklärte Kassow. Der Vorteil: Die Einheiten werden größer, die Mitarbeiter können spezialisierter und zielgerichteter eingesetzt werden.

Auch und vor allem in der Kundenbetreuung, wie die Führungsmannschaft der neuen Düsseldorf-

Magazin gibt nützliche Tipps für Unternehmer

(RP) Die Juni-Ausgabe des Magazins für Wirtschaftsförderung wendet sich an kleine und mittlere Betriebe und wird in diesen Tagen an rund 10 000 ausgewählte Unternehmen automatisch verschickt. Das Magazin enthält nach Angaben der Stadtverwaltung nützliche Hinweise für die Betriebe. So geht es um Abendstudium neben dem Beruf, um chinesische Studenten als Praktikanten und staatliche Förderungen. Fragen zu Hochschulen und Forschern, die dem Betrieb helfen können, werden ebenfalls beantwortet. Wer sich für das Heft interessiert und es beziehen möchte, kann sich in den Verteiler aufnehmen lassen oder es telefonisch anfordern. Telefon: 01805 524680 (14 Cent aus dem deutschen Festnetz). Auch per Mail kann das Magazin bestellt werden: bestellung@mws-dus.de

Berufsmöglichkeiten der Psychologen

(RP) Schüler der Oberstufe, die sich für den Beruf des Psychologen interessieren, haben am Donnerstag, 1. Juli, von 16 bis 17.30 Uhr die Gelegenheit, sich über die Möglichkeiten eines Psychologiestudiums zu informieren. Dabei soll es um Klinische und Pädagogische Psychologie sowie um Rechtspsychologie gehen. Auch das Auswahlverfahren und Auslandsaufenthalte sind Thema. Die Teilnahme ist kostenfrei, eine Anmeldung jedoch erforderlich.

Anmeldung per Mail an duessel-dorf.351-u25@erbeitsagentur.de

KOMMENTAR

Glaubwürdig sein für Kunden

Die Kunden haben es satt. Sie wollen nicht mehr superhypermoderne Zertifikate, deren Inhalt sie nicht überschauen und schon gar nicht verstehen. Fazit: Das Vertrauen in Banken ist nachhaltig und schwer erschüttert. Das ist nicht das Klagen eines geschädigten Kunden. Das sagte ein Banker diese Tage über seine eigene Branche. Natürlich nicht offen, eher verschwiegen hinter vorgehaltener Hand. Auch die National-Bank hat den Vertrauensverlust in das gesamte Bankwesen gemerkt. Deshalb baut man an der Steinstraße darauf, als Mittelstandsbank mit überschaubaren Risiken auf einfache und erklärbare Produkte zu setzen. Kein Kunde soll mehr Finanzlösungen erhalten, die er nicht verstanden hat und die nicht zu seiner Situation passen, heißt es im Unternehmen. Ein hehrer Anspruch, der sich im wieder aufkeimenden Konkurrenzkampf der Banken beweisen muss. Warum nicht in klare Strategien wie Aktien, Wertpapiere oder Währungen setzen? Vorbei sollen die Zeiten sein, in denen das trendige XY-Zertifikat hohe Margen verspricht. Die Zeit wird beweisen, ob die Banken ihre Kunden ernst nehmen.

UWE REIMANN