

Die studentische Projektgruppe „Karrieretag“ begrüßt Gäste und Mits Studierende im Atrium des Wohnheims.



Get connected „Speeddating“ am Möfa-Karrieretag

Fünf Studierende, zehn Ansprechpartner und nur sieben Minuten Redezeit. Dann ein Signal: Partnerwechsel. Kurze Notizen zum soeben beendeten Gespräch wandern auf das Papier, dann folgt die nächste Begegnung. Zum Schluss werden alle Anwesenden im Raum miteinander geredet haben. Später entscheiden sie, mit wem sie eingehender sprechen möchten.

Irgendwie kommen einem diese Regeln bekannt vor. Vielleicht stellen sich zunächst Erinnerungen ein, etwa an Filme wie „Shoppen“ oder „Jungfrau (40)“, männlich, sucht...“. Keine Frage, hier geht es tatsächlich ums „Speeddating“. Doch was hat das an der Möfa zu suchen?

Natürlich ist es zunächst eine zentrale Idee des Karrieretags, viele Menschen schnell und einfach ins Gespräch miteinander zu bringen. Deshalb stellen sich die Unternehmen nicht nur im Rahmen von Vorträgen genauer vor. Auch neue Ideen für aufschlussreiche Begegnungen sind durchaus gefragt. Doch der Karrieretag bietet nicht viel Platz für Romantik. Denn hier treffen sich nicht Emma, Anna und Marie, Ben, Paul und Jonas, um sich zu verlieben. Begeisterungsfähigkeit und Enthusiasmus beziehen sich bei dieser Möfa-Veranstaltung vielmehr auf die zukünftige berufliche Lebensgestaltung.

Also sitzen sie an einem Tisch: Studierende der Abschluss-Semester

auf der einen Seite, unter ihnen angehende Betriebswirte, Fachberater und kaufmännische Assistenten. In jeweils sieben Minuten versuchen sie zu erklären, was sie tun, was sie bewegt und was sie besonders macht. Aufmerksam hören ihnen auf der anderen Seite des Tisches diejenigen zu, die nach leistungsfähigen Mitarbeitern für ihr Unternehmen suchen. Viele klangvolle Unternehmensnamen aus der Einrichtungsbranche sind präsent. Vollsortimenter, Fachhändler, Spezialisten für den Büro- und Objektbereich, ein Leuchtenhersteller und Onlineanbieter. Auch Diplom-Kaufmann Rudolf Ostermann bietet grundlegende Infor-

mationen und Einzelgespräche für die „Möfisten“ an.

„Flirt“ und „Bewerbung“ sind zwei Paar Schuhe, das steht fest. Und doch zeigen sich beim „Speeddating“ des Möfa-Karrieretags erstaunliche Gemeinsamkeiten. Stets möchten die Gesprächspartner füreinander interessant sein, richten sich auch äußerlich ein wenig her, sind verbindlich und freundlich – und voller Hoffnung. Im Wechsel der Ideen und Gedanken formt sich im besten Fall eine Zukunft, die eine gemeinsame ist. Es ist der Sinn des Karrieretags, diesen Fall so oft wie möglich eintreten zu lassen.

TEXT: PR-GRUPPE

FOTO: JÜRGEN HENNINGSSEN

In sieben Minuten überzeugen Als angehende Küchenfachberaterin auf Jobsuche

Speeddating: Schon einige Tage vor dem Karrieretag war mir klar, dass ich diese Chance auf jeden Fall nutzen möchte. Zu Beginn meines Studiums hatte ich an der Möfa noch einmal gelernt, wie wichtig der erste Eindruck ist. Ich fragte mich also, wie ich den Unternehmen bestmöglich in Erinnerung bleiben könnte. Nach einiger Überlegung entschloss ich mich schließlich, unter anderem eine kleine Kompaktbewerbung in Flyerform vorzubereiten.

Je näher das „Speeddating“ rückte, desto unruhiger wurde ich. Da war der Gedanke an bislang gute Leistungen an der Möfa nur begrenzt hilfreich. Vor allem wollte ich während der Gespräche ganz ich selbst sein. Es ist schon ein seltsames Gefühl zu wissen, dass sieben Mi-

nuten eventuell über deine Zukunft entscheiden. Zum Glück saßen mir äußerst freundliche Menschen gegenüber, die mich erst mal reden ließen. „Erzählen Sie mal...“, lautete ihr Auftakt zum Gespräch.

Ich begann also: „Hallo, mein Name ist Meike Mätschke, ich bin 25 Jahre alt, Tischlergesellin und studiere zurzeit Küchenfachberaterin hier an der Möfa...“. Die ersten sieben Minuten waren gefüllt die längsten. Doch jetzt war ich über den eigenen Schatten gesprungen. Als nach einer kurzen Verschnaufpause die zweite Runde begann, fühlte ich mich bereits entspannter.

Fragen wiederholten sich: Was haben Sie bis jetzt gemacht? Was machen Sie zurzeit? Wo wollen Sie hin? Wollen Sie hier in der Umgebung bleiben? Dann begannen die

Unternehmen sich vorzustellen und die Stellen zu beschreiben, für welche sie neue Mitarbeiter suchen. Und schon wurden sieben Minuten zu einer knappen Zeiteinheit. Zum Glück gab es dann auch nachmittags noch Zeit für Einzelgespräche.

Für mich war das „Speeddating“ eine aufschlussreiche Erfahrung. Ich habe dadurch die Chance bekommen, Kontakt zu Unternehmen aufzunehmen, zu denen ich als Initiativbewerberin vielleicht nicht durchgedrungen wäre. Es war interessant zu sehen, wie man auf andere Menschen wirkt. In den sieben Minuten war ein sofortiges Feedback inbegriffen. Daher kann ich aus meiner Sicht sagen: „Das ‚Speeddating‘ öffnet Türen und verbindet.“

TEXT: MEIKE MÄTSCHKE

FOTO: PR-GRUPPE



Kundenversther und Macher gesucht

Felix Kröncke (Haworth) über persönliche Erfahrungen und zukünftige Chancen

So mancher berufserfahrene Besucher des Karrieretags saß vor etlichen Jahren auf der anderen Seite der Schulbank als Studierender. So zum Beispiel Felix Kröncke. Am Karrieretag sprach er im Interesse des Büroausstattungsanbieters Haworth mit zukünftigen Betriebswirtin Sophie Schnathmann nutzte die Gelegenheit zu einem intensiven Gespräch.

PR-Gruppe: Sie sind seit Oktober 2014 Vertriebsleiter des Unternehmens Haworth in Deutschland. Welche Aufgaben haben Sie dort? Was gefällt Ihnen besonders an Ihrem Job?

Kröncke: Ich leite den Vertrieb Deutschland der Haworth GmbH mit insgesamt drei regionalen Vertriebssteams. Zu meinen Aufgaben zählt die Entwicklung unserer strategischen Fachhandelspartner, Endkunden- und Industriepartner. Ich habe dafür zu sorgen, dass wir erfolgreich in Umsatz und Ergebnis sind. Das ist mit viel Reisetätigkeit verbunden, somit bin ich fast jeden Tag unterwegs. Ich arbeite vor Ort in den verschiedenen Vertriebsregionen bei Kunden, unseren Showrooms und bei Händlern. Mit Menschen in Kontakt zu treten und vor Ort aktiv zu sein, ist für mich effizienter und macht mir viel Spaß.

PR-Gruppe: Gibt es eigentlich etwas, worauf Sie besonders stolz sind, vielleicht ein besonderes Projekt oder Ähnliches?

Kröncke: Ja, da gibt es tatsächlich etwas. Mit dem Eintritt von Henning Figge als VP Europe wurde Haworth 2013 noch einmal komplett neu aufgestellt. Dieses Projekt nannte sich „OneHaworthEurope“ und hat uns zum heutigen Haworth Europe geführt. Ich durfte das Projekt aktiv begleiten und beeinflussen. Dieser Change-Prozess hat viele

neue Veränderungen in ganz Europa angetrieben und somit einen großen Umbruch geschaffen. Für das Unternehmen ein großer Schritt in eine erfolgreiche Zukunft. Auf den Orgatec-Messen im Jahre 2014 und 2016 erhielt Haworth für seinen neuen Auftritt viel Aufmerksamkeit. Somit könnte man sagen, dass Haworth einerseits seit 1948 ein Familienunternehmen ist und sich andererseits seit 2013 wie ein Start-up anfühlt, weil vieles quasi noch einmal neu eingestellt wurde.

PR-Gruppe: Sie haben selbst einmal die Möfa besucht. Wie kam es dazu?

Kröncke: Ja, das stimmt allerdings! An der Möfa war ich von 1997 bis 1999 und habe dort meinen Betriebswirt gemacht. Die Geschichte bis hin zur Möfa ist eigentlich ganz lustig. Ich arbeitete zu der Zeit noch bei Habitat in Köln, wo auch einige Möfisten gearbeitet haben. Die haben mich dann auch direkt zu einer Möfa-Party mitgenommen und mir viel Positives über die Möbelschule berichtet. Ich war direkt begeistert, vor allem, weil dort auch BWL angeboten wird. Somit konnte ich in Köln bleiben, das Thema Möbel begeisterte mich und das praxisbezogene Studium dauerte nur zwei Jahre.

PR-Gruppe: BWL ist bestimmt eine gute Grundlage für eine erfolgreiche Karriere. Inwiefern haben Sie sonst noch persönlich vom Schulungsprogramm profitiert?

Kröncke: Am meisten geholfen hat mir persönlich die Ausrichtung der Schule speziell auf Möbel. Außerdem natürlich das enorme Netzwerk, welches die Möfa ermöglicht. Dadurch trifft man in dieser doch kleinen, überschaubaren Branche oft auf Möfisten und ist direkt viel vertrauter und offener miteinander.

Man tauscht sich gegenseitig aus, lernt viele Leute kennen und hat als Möfist eine Tür mehr offen.

PR-Gruppe: Gab es auch einen Lieblingslehrer oder ein Lieblingsfach?

Kröncke: Ja, einen Lieblingslehrer hatte ich tatsächlich. Das war mein damaliger Klassenlehrer Herr Dr. Weide („Doc Weide“), bei dem wir auch Gestaltung hatten, was mir aber leider gar nicht lag. Herr Dr. Weide war für mich nicht nur ein Lehrer, sondern hat mich vielmehr auch noch lange als Mentor und Ratgeber begleitet. Er stand mir oftmals zur Seite, wenn ich Entscheidungen treffen musste. Es war einfach toll, einen unabhängigen Berater hinzuziehen zu können, der auch noch so viel Erfahrungen in der Branche hat. Daraus ist ein freundschaftliches Verhältnis geworden, und ich muss schon sagen, wir schätzen uns beide sehr, auch wenn wir uns nicht mehr so oft über den Weg laufen wie früher. Hierfür bin ich bis heute sehr dankbar.

PR-Gruppe: Würden Sie dem Branchennachwuchs einen Besuch der Möfa empfehlen?

Kröncke: Auf jeden Fall würde ich zu einem Besuch raten! Ich bin sogar ein großer Freund und Befürworter der Möfa und versuche selbst immer neue Leute für die Schule zu gewinnen und Werbung zu machen. Die Fachschule kann zum Karrieresprungbrett für jeden werden, der offen für Neues ist und natürlich auch viel Fleiß zeigt!

PR-Gruppe: Wie sieht eigentlich der perfekte Bewerber für Sie aus? Welche Kenntnisse und Eigenschaften sollte er unbedingt aufweisen?

Kröncke: Ja, der perfekte Bewerber. Manchmal liegt der Schwerpunkt

nicht auf den Kenntnissen und Fähigkeiten, sondern eher auf dem Typ selbst. Bei Haworth suchen wir Leute, die eine gewisse Empathie vorzeigen und welche die Herausforderung annehmen, die verschiedensten Kunden glücklich zu machen. Also könnte man auch sagen, dass wir heute weniger Produktverkäufer suchen, sondern eher „Kundenversther“ und „Macher“.

PR-Gruppe: Sehen Sie gute Karrierechancen in Ihrem Unternehmen?

Kröncke: Dafür bin ich ja das beste Beispiel! Die Karrierechancen sind immer da! Seit fast sieben Jahren bin ich nun im Unternehmen und durfte ja selbst einen großen Karriereschritt zum Vertriebsleiter machen. Ein großer Pluspunkt bei Haworth in Bezug auf Karriere ist auch, dass wir uns immer erst intern umschauen, wenn eine neue Stelle besetzt werden soll. So wird erst den internen Mitarbeitern eine Chance auf eine verantwortungsvolle Position gegeben, die bereits gute Arbeit leisten und offen für neue Herausforderungen sind.

PR-Gruppe: Herr Kröncke, wir danken Ihnen für Ihr Engagement und für Ihr Interesse am Branchennachwuchs. Wir hoffen auch weiterhin auf eine gute Zusammenarbeit.

TEXT: FELIX KRÖNCKE,

SOPHIE SCHNATHMANN

FOTO: HANNA KRUG

TERMINE

NICHT VERPASSEN

1. Juli 2017: Informationstag an der Möfa

www.moefa.de