

Bosse in der Kaufmannsschule



© IHK

Vanessa Kolnsberg weiß ganz genau, wo es beruflich für sie hingehen soll. „Mein Traumberuf ist Bankkauffrau“, sagt die 18-Jährige, die noch ein Jahr lang die Höhere Handelsschule am Berufskolleg Kaufmannsschule in Krefeld besucht. Zu zwei Assessment-Centern wurde sie bereits eingeladen, aber erfolgreich war sie bisher noch nicht. „Das waren meine ersten Assessment-Center. Und sich quasi live gegen andere Bewerber durchzusetzen, ist gar nicht so einfach, vor allem wenn die Konkurrenz so stark ist wie bei den Banken.“ Für die nächsten Bewerbungsrunden fühlt sie sich jetzt aber viel besser vorbereitet. Grund dafür ist der Besuch der Gemeinschaft Junger Unternehmer (GJU) Krefeld an ihrer Schule und ein anschließendes Bewerbungstraining.

Die GJU war im Rahmen der Aktion „Bosse in Schulen“ der Industrie- und Handelskammer (IHK) Mittlerer Niederrhein in vier Klassen des Berufskollegs zu Gast. Die jungen Unternehmer stellten ihren eigenen beruflichen Werdegang dar, informierten über die vielfältigen Praktikums- und Ausbildungsmöglichkeiten, berichteten, worauf sie bei jungen Bewerbern achten, und nahmen sich viel Zeit für die Fragen der Schüler. Manch einer nutzte im Anschluss sogar die Chance, um schon einmal Kontakt für ein Praktikum aufzunehmen. „Uns ist es wichtig, den jungen Leuten Mut zu machen, dass man es mit Engagement und Willen sehr weit bringen kann“, erklärt Kristiane Guth, Geschäftsführerin der CGW GmbH, einer Full-Service-Kommunikationsagentur. „Schulnoten sind nicht alles. Was viel mehr zählt, sind Eigeninitiative und Einsatz.“

Kurze Zeit nach dem Besuch der GJU konnten die Jugendlichen ihre Bewerbungskompetenz vor einem Profi demonstrieren. Bärbel E. Kohler, die seit 2006 als Personal Coach arbeitet und sich bereits seit 2009 für die Initiative „Wirtschaft pro Schule“ engagiert, nahm zuerst die Bewerbungsunterlagen jedes einzelnen Teilnehmers genau unter die Lupe und gab individuelle Tipps – auch bei den anschließenden Rollenspielen. „Die Anforderungen der Unternehmen an die jungen Menschen sind hoch“, berichtet sie. „Die Personaler erwarten, dass sich die Bewerber intensiv mit der Firma und dem Beruf auseinandergesetzt haben. Außerdem muss ein echtes Interesse erkennbar sein. Deshalb sollten Schüler ihre Hobbys nicht vernachlässigen, weil sie viel über eine Person aussagen.“ Auch die „Klassiker“ wie Auftreten,

Benehmen, Kleidung und Körpersprache zählten nach wie vor. „Wer zum Beispiel nicht weiß, was er zum Bewerbungsgespräch anziehen soll, kann einfach mal zur Feierabendzeit zu dem Unternehmen fahren und beobachten, wie die Mitarbeiter gekleidet sind“, rät die Expertin.

Kohler war positiv überrascht, wie gut die Kaufmannsschüler vorbereitet waren. „Man konnte merken, dass sie sich bereits länger mit dem Thema auseinandergesetzt haben“, berichtet sie. „Und das ist auch gut so, denn für den ersten Eindruck hat man keine zweite Chance.“ Und auch Vanessa Kolnsberg wird sich vor dem nächsten Bewerbungsgespräch noch besser vorbereiten. „Vor allem werde ich mir mehr Gedanken zu meiner Selbsteinschätzung machen“, verrät sie. „Dafür hat mir das Bewerbungstraining mit Frau Kohler die ersten Anhaltspunkte gegeben.“

Unternehmer, die direkten Kontakt zu einer weiterführenden Schule suchen, und Lehrer, die möchten, dass ein Unternehmer ihren Schülern aus erster Hand aus der Wirtschaft berichtet, können sich an Joachim Nowak, den IHK-Referenten für Schule-Wirtschaft (Tel. 02161 241-117, E-Mail: nowak@moenchengladbach.ihk.de), wenden. Weitere Infos gibt es im Internet unter: www.mittlerer-niederrhein.ihk.de/8269

Bildunterschrift:

pm_Bosse in Schulen_Besuch.jpg:

Kristiane Guth und Carsten Nicklaus von der Gemeinschaft Junger Unternehmer Krefeld waren zu Besuch im Berufskolleg Kaufmannsschule.

pm_Bosse in Schulen_Bewerbungstraining.jpg: Trainerin Bärbel E. Kohler (Mitte) simuliert mit den beiden Schülern Daniel Weynans und Vanessa Kolnsberg (r.) ein Bewerbungsgespräch. Im Hintergrund beobachten die beiden Lehrer Petra Straubel und Arnulf Pauls das Coaching.
Fotos: IHK

Ansprechpartner

Agnes Absalon

Telefon: +49 2151 635-349

Telefax: +49 2151 635-44349

E-Mail:

Nordwall 39

47798 Krefeld

Dokument-Infos

Webcode: 11723

Ausdrucksdatum: 18.09.2021