

# business & profession

Informationen zu  
Personalentwicklung  
und Weiterbildung

## JobMotion – Start des Kooperationsprojektes für die Zielgruppe 50 plus in Berlin



Frank Schröder, Projektleitung JobMotion,  
zukunft im zentrum GmbH

Der demografische Wandel und der prognostizierte Fachkräftebedarf beeinflussen zunehmend die Nachfrage nach qualifizierten Arbeitskräften auf dem Arbeitsmarkt. Dabei werden Erfahrungen und Kompetenzen älterer Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmer für Unternehmen aufgrund des drohenden Fachkräftemangels unverzichtbar. In vielen europäischen Ländern wurde dieser Wandel erkannt und die Potenziale und Erfahrungen der älteren Arbeitnehmer/innen bereits sehr viel stärker als in Deutschland genutzt. JobMotion greift diese Praxiserfahrungen auf und überträgt sie auf die aktuelle Situation in Berlin.



Mit dem Projekt JobMotion fördert die zukunft im zentrum GmbH die Beschäftigung berufserfahrener Menschen ab dem 50. Lebensjahr in kleinen und mittelständischen Berliner Unternehmen (KMU). "Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht, den KMU in Berlin Per-

spektiven der Beschäftigung älterer Mitarbeiter/innen aufzuzeigen und die Potenziale berufserfahrener Mitarbeiter/innen ab dem 50. Lebensjahr sichtbar und greifbar zu machen. Dazu beraten und informieren wir zum betrieblichen Altersmanagement und zu Fördermöglichkeiten bei der Einstellung von über 50-Jährigen, um den Einsatz betriebspezifischer Lösungen zu unterstützen", erläutert *Frank Schröder*, Projektleitung, zukunft im zentrum GmbH. Informationsveranstaltungen sensibilisieren Unternehmen und Öffentlichkeit zum Thema "50plus" und vor allem für die Potenziale berufserfahrener Beschäftigter in Unternehmen. Eine Unternehmensbefragung und eine Studie zur aktuellen Situation in Berlin bilden die Grundlage für künftige Angebote.



Katrin Kuke, Projektmitarbeiterin JobMotion,  
Seminarzentrum Göttingen

Als Kooperationspartner qualifiziert Seminarzentrum Göttingen (SZG) im Rahmen von JobMotion Arbeitsuchende ab dem 50. Lebensjahr, die bis zu sechs Monate ohne Beschäftigung sind. Das Projekt erfährt gleichzeitig Unterstützung durch die Agentur für Arbeit Berlin Mitte,

für die die Qualifizierung und Vermittlung berufserfahrener Arbeitssuchender ein wichtiges Anliegen ist. Im Projektzeitraum von Januar bis Dezember 2007 können ca. 250 Kunden aus einem vielseitigen Leistungsangebot aus aufeinander abgestimmten themen- und zielgruppenorientierten Projektbausteinen wählen. Zu Beginn der in der Regel viermonatigen Qualifizierung wird für jeden Kunden ein individueller Qualifizierungsfahrplan im Rahmen einer ausführlichen Einzelberatung erstellt. Dieser beinhaltet verschiedene Angebote der beruflichen Weiterbildung – u. a. ein vermittlungsunterstützendes Coaching – sowie eine fachliche Vorbereitung auf eine Tätigkeit in den Arbeitsmärkten der Zukunft Call Center und Zeitarbeit. Für Ingenieure und Techniker wird zusätzlich der Projektbaustein "Technisches Projektmanagement" angeboten.

"Bei einer aktiven Teilnahme an JobMotion rechnen wir mit einer hohen Vermittlungswahrscheinlichkeit, da wir sehr eng mit kleinen und mittelständischen Berliner Unternehmen kooperieren", betont *Katrin Kuke*, Mitarbeiterin im Projekt JobMotion. ▀

1 Seminarzentrum Göttingen GmbH & Co. KG  
Katrin Kuke  
Projektmitarbeiterin JobMotion  
Tel: 030 54784-235  
Mail: katrin.kuke@szg.de

zukunft im zentrum GmbH  
Frank Schröder  
Projektleitung JobMotion  
Tel: 030 278733-0  
Mail: f.schroeder@ziz-berlin.de

Generation  
50 plus

Inhouse-Training

Agenten (2)007  
gesucht!

## Liebe Leserinnen und Leser,

wir begrüßen Sie mit der 22. Ausgabe von *business & profession* im neuen Jahr.

Als Kooperationspartner der zukünftigen im Zentrum GmbH setzt Seminarzentrum Göttingen in Berlin für die Zielgruppe 50 plus das Projekt "JobMotion – Kompetenzen und Beschäftigung fördern" – um.

Eine fünfmonatige Weiterbildung in Zusammenarbeit mit der DKV vermittelt erfolgreichen Absolventen einen Arbeitsplatz bei dem renommierten Versicherer.

Die Teilnehmer eines Inhouse-Trainings bei der DATAflor GmbH in Göttingen wurden im professionellen Umgang mit dem Telefon als Akquise-Instrument geschult.

Die Berliner Call Center Akademie® qualifiziert und vermittelt Personal für eine der führenden Wachstumsbranchen des Standortes und sucht auch im aktuellen Jahr die Agenten (2)007.

Der "Arbeitskreis Wissenschaft und Hochschule" blickt auf eine zehnjährige Zusammenarbeit der Göttinger Hochschulen und Wissenschaft mit der Stadt zurück.

In der Rubrik "Future Jobs" stellen wir Ihnen den neuen Ausbildungsberuf "mathematisch-technische/r Softwareentwickler/in" vor.

Der +++ arbeitsmarkt-ticker +++ greift als aktuelles Thema die neuen Formvorschriften für alle Schreiben auf, die Geschäftsbriefe ersetzen.

In eigener Sache begrüßen wir zum einen eine neue Mitarbeiterin, die als Trainee an der Entwicklung und Umsetzung neuer Projektideen mitwirkt. Zum anderen nehmen wir den Wechsel des langjährigen Geschäftsführers für den Geschäftsstellenstandort Berlin in die Politik zum Anlass, ihm für die Zusammenarbeit zu danken und für die neuen Aufgaben alles Gute zu wünschen.

A. Eckert Peter Wode

Anja Eckert

Peter Wode

## "Wir bilden (wieder) aus!"

Unternehmen bereiten sich auf den Wettbewerb um Nachwuchskräfte vor

Weiterbildung mit Jobgarantie

"Nachdem die öffentliche Förderung von beruflicher Aus- und Weiterbildung stark am konkreten Unternehmensbedarf orientiert wird und Bewilligungen an eine Einstellungserklärung im Anschluss an eine erfolgreich absolvierte Qualifizierung geknüpft werden, wirken Unternehmen bereitwilliger an berufsvorbereitender bzw. berufsbegleitender Weiterbildung mit, als dies bislang zu beobachten war", erklärt *Elke Klar*, Koordinationsbeauftragte Weiterbildung bei Seminarzentrum Göttingen in Berlin, den Bewusstseinswandel in den Personalabteilungen vieler Unternehmen. "Zu diesem Umdenken hat aber auch der erst in einigen Jahren erwartete Mangel an Fachkräften geführt, der in bestimmten Branchen schon jetzt deutlich spürbar ist."



Elke Klar, Koordinationsbeauftragte Weiterbildung, SZG Berlin

Ein Beispiel hierfür ist die Zusammenarbeit mit der Deutschen Krankenversicherung (DKV). Seminarzentrum Göttingen bietet in Berlin künftig eine fünfmonatige Weiterbildung an, die in enger Zusammenarbeit mit dem renommierten Versicherer konzipiert wurde und durchgeführt wird. Ziel ist es, für die Teilnehmer direkt im Anschluss an die Weiterbildung ein festes Beschäftigungsverhältnis zu realisieren. Damit dies gelingt, wird den Interessenten bereits im Vorfeld ein Auswahlverfahren

geboten, das auf die Anforderungen des künftigen Arbeitgebers abgestimmt wurde. Neben einer abgeschlossenen Ausbildung sind spezielle Voraussetzungen wie z. B. gute Umgangsformen, Seriosität, Begeisterungsfähigkeit sowie guter mündlicher und schriftlicher Ausdruck mitzubringen. Wer das Auswahlverfahren erfolgreich besteht, wird im Laufe der Weiterbildung professionell auf die fachlichen Anforderungen der künftigen Festanstellung vorbereitet.



Detlev Steffen, Personalreferent bei der DKV

Der Nutzen für alle Beteiligten liegt auf der Hand: "Als Impulsgeber für bedarfsgerechte Weiterbildung vermeiden wir einen kostenintensiven und im 'worst case' erfolglosen Rekrutierungsaufwand und gewinnen 'fertige' Bewerber, die aktuell auf unternehmensspezifische Bedarfe hin das fachliche Know-how erworben haben", betont *Detlev Steffen*, Personalreferent bei der DKV. Die Teilnehmer wiederum haben mit Aufnahme der Weiterbildung eine klare Jobperspektive, sofern die Weiterbildung erfolgreich absolviert wird. Last but not least fördert der Leistungsträger (Agentur für Arbeit bzw. Jobcenter) zielgerichtet dort, wo ein Erfolg quasi garantiert ist. ■

Elke Klar  
Koordinationsbeauftragte Weiterbildung  
Tel: 030 54784-0  
Mail: elke.klaar@szg.de

## "Schlimmer wird's nimmer"

Inhouse-Telefontraining bei der DATAflor GmbH in Göttingen

Inhouse-Training

Ein Inhouse-Telefontraining bei der DATAflor GmbH im Januar dieses Jahres sollte 15 Trainingsteilnehmer für eine sechswöchige Aktion zur Adressqualifizierung vorbereiten. Seminarziel war, das Telefon als Akquise-Instrument in den Fokus zu rücken und Vorbehalte bzw. Unsicherheiten beim Telefonieren abzubauen, um eine erfolgreiche Call-Center-Phase vorzubereiten. Die DATAflor GmbH ist Partner im Projekt "GÖtrain" und hatte im Rahmen der begleitenden Trainings mehrfach für ihre Mitarbeiter eine Teilnahme realisiert. Dies gab den Anstoß zur Beauftragung eines Inhouse-Trainings.

Nach einer kurzen Einführung durch *Heike Hoppe*, Marketingleiterin der DATAflor GmbH, führte die Trainerin *Katharina Baum* die Teilnehmer anhand theoretischer Grundlagen in die Thematik ein und bereitete damit die anschließenden Echttelefonate vor: u. a. Erfolgsfaktoren zwischenmenschlicher Kommunikation, Grundlagen der telefonischen Gesprächsführung und Einwandbehandlung. Besonders interessiert waren die Teilnehmer an konkreten Formulierungsmöglichkeiten in schwierigen Ge-



Trainerin Katharina Baum in Aktion

sprächssituationen und wirkungsvollen eigenen Ausdrucksformen. "Viele Unsicherheiten wurden benannt und mit Erfahrungsbeispielen der Teilnehmenden und theoretischem Hintergrund besprochen und sehr konkrete Anwendungslösungen gefunden. Der Trainingstag war deshalb sehr interaktiv", resümiert Katharina Baum. Angesichts der verschiedenen Erfahrungshintergründe der Teilnehmer war jedoch nicht nur ihr Fachwissen, sondern auch pädagogisches Geschick gefragt. Für Katharina Baum kein Problem, sondern eine Herausforderung: "Mich hat besonders die fruchtbare Kombination aus sehr erfahrenen Vertriebsleuten

und neu in die Firma einsteigenden 'Fachfremden' gefreut. Die 'alten Hasen' haben die in die Aktion eingebundenen Studierenden als 'Neue' herzlich aufgenommen, ihnen viel von ihrer Erfahrung vermittelt und deren 'frische' Fragen mit dem Blick von außen genutzt, um die eigenen Routinen zu reflektieren."

Angesichts des großen Mutes der Studierenden vor erfahrenen Vertrieblern Echttelefonate zu führen, lautete ein zentraler Satz während des Seminars "Schlimmer wird's nimmer". Es wurde sogar sehr viel besser: "Frau Baum hat es verstanden, eine persönliche, herzliche Atmosphäre zu schaffen und mir die Angst vor der Telefonsituation zu nehmen", meldete ein Seminarteilnehmer zurück. Dies bestätigt auch Heike Hoppe: "Das Ziel 'Motivation der Studierenden' ist voll und ganz erreicht worden." ▀

**i** Bei Interesse an der Durchführung eines Inhouse-Trainings in Göttingen wenden Sie sich bitte an:

Maik Timpner  
Tel: 0551 49800-0  
Mail: maik.timpner@szg.de

## Call-Center-Agenten (2)007

SZG Berlin vergibt die Lizenz zum Talken

Agenten (2)007 gesucht!

Seit sieben Jahren ist die Call Center Akademie® (CCA) im Auftrag namhafter Unternehmen in Berlin und Brandenburg mit der Suche nach potenziellen Mitarbeitern für eine der weiterhin führenden Wachstumsbranchen des Standortes beschäftigt. In diesem Jahr stehen die Rekrutierungs- und Auswahlaktivitäten unter dem cineastischen Motto: Gesucht werden die Agenten (2)007!



Sylvia Franz hält den direkten Draht zu potenziellen Agenten.

Im Vorjahr konnten aus 250 Bewerbern 130 sofort an Call-Center-Unternehmen unterschiedlichster Branchen, wie z.B. Versicherungs-/Finanzdienstleistungen, Telekommunikation und Pharmazie, vermittelt werden. Weitere Interessenten sind im Vermittlungspool der Akademie registriert und werden durch Berater und Trainer auf einen künftigen Einsatz vorbereitet. "In branchenspezifischen Seminaren habe ich u. a. Grundlagen telefonischer Gesprächs-

führung, Argumentations- und Frage-techniken sowie den Umgang mit 'Killerphrasen' und 'schwierigen Kunden' kennen gelernt. Als Kauffrau für Bürokommunikation war dieses Basiswissen gerade zu Beginn meiner Tätigkeit im August 2006 sehr hilfreich. Inzwischen ist der professionelle Umgang mit dem Telefon für mich zur Routine geworden, und ich kann mich über eine Vertragsverlängerung freuen", so *Marion Kromat*, Call Center Agent bei der Perry & Knorr GmbH.



Damit vorhandene Aufträge realisiert bzw. Auftragsspitzen abgedeckt werden können, benötigen viele Unternehmen mitunter sehr kurzfristig zusätzliches Personal, das auf dem stark umkämpf-

ten Personalmarkt schwer zu bekommen ist. "Der Beruf wird zunehmend verantwortungsvoller, denn die Call-Center-Agenten sind das Bindeglied zwischen Kunde und Unternehmen", weiß *Sylvia Franz*, Projektbereich Call Cen-



Marc Perry, Geschäftsführer der Perry & Knorr GmbH

ter Akademie®, zu berichten. "Der Beruf eignet sich für Wiedereinsteiger und Umsteiger, die Kommunikationstalent und Ausdauer mitbringen", ergänzt sie.

Die CCA stellt Call Centern ein Know-how zur Verfügung, das sich in jahrelanger Erfahrung entwickelt hat. Das Angebotsspektrum reicht von der Rekrutierung und Auswahl bis zur bedarfsgerechten Qualifizierung und Einarbeitung. "In diesem dynamischen und in den letzten Monaten deutlich expandierenden Wirtschaftszweig ist der Wettbewerb um geeignete Mitarbeiter - qualitativ und quantitativ - ein wesentlicher Faktor. Die Dienstleistung der Call Center Akademie® stellt für mich daher eine wichtige Unterstützungsleistung dar, auf die ich nicht mehr verzichten möchte", betont *Marc Perry*, Geschäftsführer der Perry & Knorr GmbH in Berlin.

**Sylvia Franz**  
Christian Ciuraj  
Tel: 030 54784-333  
Mail: [sylvia.franz@szg.de](mailto:sylvia.franz@szg.de)  
[christian.ciuraj@szg.de](mailto:christian.ciuraj@szg.de)

## Rückblick des Arbeitskreises "Wissenschaft/Hochschulen"

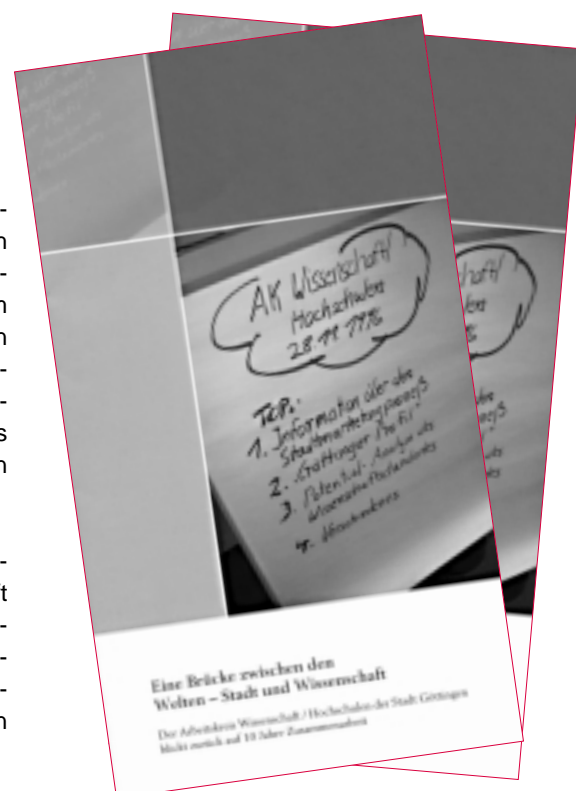
Im November 2006 hatte der "Arbeitskreis Wissenschaft/Hochschulen" der Stadt Göttingen Anlass, auf eine zehnjährige Zusammenarbeit mit vielfältigen Akteuren aus Wirtschaft und Wissenschaft zurückzublicken.

Mit der Gründung 1996 sollte eine Plattform geschaffen werden, auf der "eine kontinuierliche Zusammenarbeit der Göttinger Hochschulen und Wissenschaft mit der Stadt" ermöglicht würde. Dabei sah der Arbeitskreis "eine seiner wichtigsten Aufgaben darin, über Profil und Bedeutung des Wissenschaftsstandortes Göttingen nach innen wie nach außen zu informieren".

Teilnehmer der Akademiker-Weiterbil-

dung "Change Management" bei Seminarzentrum Göttingen beteiligten sich seinerzeit in zwei Fallstudien mit Marketingideen an dem Arbeitskreis. Zum einen sollten die Ideen Impulse für ein Marketing des Wissenschaftsstandortes Göttingen geben, zum anderen sollten Anregungen für Projekte mit Fokus auf das Marketing für ein Studium in Göttingen erarbeitet werden.

Der Arbeitskreis versteht sich noch heute als Brücke zwischen Wissenschaft und Stadt und will das Standortmarketing für den Hochschulstandort Göttingen weiterhin durch vielfältige Kooperationsprojekte und Aktionen profilieren helfen.



## Von Beijing nach Berlin

Trainees inside

Seit Dezember 2006 bereichert *Chen Chen* das Berliner Team von Seminarzentrum Göttingen als Trainee im Bereich Projektmanagement.



Chen Chen

In Peking geboren, zog es sie schon bald nach ihrem Germanistikstudium in der südchinesischen Kulturstadt Nanjing nach Deutschland. "Ich wollte alles, was ich während meines Studiums

gelernt hatte, hautnah erleben", betont Chen Chen. Ihren Wissensdurst stillte sie an der Göttinger Universität, wo sie Anfang 2003 ihren "Bachelor of Arts in Economics" erlangte. "Neben der Theorie an der Uni wollte ich aber parallel die Praxis in den Unternehmen kennen lernen und absolvierte bereits während meines Studiums zahlreiche Praktika, u. a. bei der damaligen Hamburgischen Landesbank." Dann ging es wieder zurück nach China: In Shanghai trat Chen Chen eine Stelle als "Project Manager for Sales & Publication" bei der deutschen Auslandshandelskammer an. Doch als reiselustige "Kultur-Hopperin" hielt es sie nicht lange in Fernost. Bereits im Frühjahr 2004 fing sie in einer Güstrower Kanzlei an und war dort u. a. für die Investitionsberatung und -betreuung der chinesischen Unternehmer in Deutschland zuständig. Nach dem Motto "Aller guten Dinge sind drei"

erlangte Chen Ende 2005 als dritten wissenschaftlichen Abschluss den "Master of Arts in International Economics" mit den Schwerpunkten "Internationales Unternehmensmanagement" und "Entwicklungsökonomie".

In der chinesischen Hauptstadt aufgewachsen, führten sie Anfang 2006 wiederum private Umstände in die deutsche Hauptstadt. Bei Seminarzentrum Göttingen unterstützt Chen Chen die Entwicklung und Umsetzung neuer Geschäftsideen: "Meine Traineeestelle bei SZG bietet mir die Möglichkeit, sowohl meine interkulturelle Kompetenz und meine Sprachkenntnisse als auch meine bisherigen Berufserfahrungen optimal einbringen zu können und mit einem breit gefächerten Projektspektrum ein passgenaues 'Training on the Job' zu absolvieren." ■

## FUTURE JOBS

### Mathematisch-technische/r Softwareentwickler/in

Softwareentwickler/in

Mathe-Genie, IT-Profi und Teamplayer?

Mit der neu geordneten Berufsausbildung zum/zur "mathematisch-technischen Softwareentwickler/in", die am 01. August 2007 in Kraft treten soll, ist dies kein Problem mehr. Das bundeseinheitliche Berufsprofil mit Kernkompetenzen im Bereich Mathematik und Informatik löst die duale Berufsausbildung zum "mathematisch-technischen Assistenten" ab. In Abgrenzung zum Beruf des "Fachinformatikers – Fachrichtung Anwendungsentwicklung" wenden die "mathematisch-technischen Softwareentwickler" (höhere) Mathe-

matik an, während betriebswirtschaftliche Kenntnisse und Fertigkeiten ausschließlich von den Fachinformatikern erwartet werden.

Die Ausbildung dauert drei Jahre und bereitet auf eine spätere Tätigkeit in Wirtschaftsunternehmen, Forschungseinrichtungen, Rechenzentren oder Hochschulen vor. Die Hauptaufgabe besteht in der Konzeption, Realisierung und Wartung von Softwaresystemen auf Basis mathematischer Modelle. Neben Fachkenntnissen, wie z. B. der Be-

herrschung moderner Programmiersprachen und Betriebssysteme und der Anwendung statistischer Methoden zur Datenauswertung oder Qualitätssicherung, werden als so genannte Soft Skills auch die Fähigkeit zur Abstraktion und zum analytischen Denken sowie zur interdisziplinären Teamarbeit vermittelt.

Das staubige Image des Mathematikers und unkommunikativen Informatikers ist damit passé, ausgebildet werden teamfähige Mathe- und IT-Spezialisten. ■



## Aus der Wirtschaft in die Politik

Inside




Stefan Komoß

**Berlin.** *Stefan Komoß, 42,* wurde durch die Bezirksverordnetenversammlung Marzahn Hellersdorf am 25.01.2007 in das Amt des Bezirksstadtrates Marzahn Hellersdorf gewählt. Er hat das Amt zum 01. Februar angetreten und wird sich künftig als politischer Entscheidungsträger neuen spannenden Herausforderungen rund um Bildung, Kultur und Sport widmen.

Stefan Komoß scheidet damit nach 16 Jahren kreativer Projektarbeit für die Geschäftsstellen Berlin von Seminarzentrum Göttingen aus. Er übte von 1991 bis Ende 2004 die Funktion des Geschäftsstellenleiters/Geschäftsführers

beauftragten und seit Anfang 2005 die Funktion des verantwortlichen Geschäftsführers für den Geschäftsstellenstandort Berlin aus. Seine umfangreiche Erfahrung und Kompetenz in den Bereichen arbeitsmarktnaher Qualifizierung und unternehmensnaher Personaldienstleistungen hat Stefan Komoß stets in passgenaue und lösungsorientierte Konzepte für öffentliche Auftraggeber, Unternehmenskunden und für Individualkunden in Qualifizierung, Vermittlung und Coaching umgesetzt. Als Experte der Fördermittelsystematik lag ein wesentlicher Arbeits- und Gestaltungsschwerpunkt darin, die verschiedensten Arbeitsmarktinteressen zielorientiert am jeweiligen Konzept und Projekt zusammenzuführen und die hierfür maßgeblichen Qualitäts- und Leistungsprozesse im Hinblick auf die vielfältigen Rahmenbedingungen zu optimieren.

Seminarzentrum Göttingen dankt Stefan Komoß für die langjährige, gute Zusammenarbeit und wünscht ihm in der neuen Berufung für die vielfältigen Aufgaben der Zukunft alles Gute und steiles Gelingen. 

## Impressum

Herausgeber/Redaktion:  
Seminarzentrum Göttingen  
GmbH & Co. KG  
Zentrale Dienste  
Marketing/PR  
Maschmühlenweg 2  
37073 Göttingen  
Tel: 0551 49800-0  
Fax: 0551 49800-890  
Mail: goettingen@szg.de  
Web: www.szg.de

Layout:  
unic marketing GmbH & Co. KG  
Göttingen

Druck:  
Goltze-Druck, Göttingen

## +++ arbeitsmarkt-ticker +++

Seit dem 01. Januar dieses Jahres gelten für alle Unternehmen, die im Handelsregister eingetragen sind, **neue Formvorschriften für geschäftliche E-Mails, Faxe, Postkarten etc.** Alle Schreiben, die Geschäftsbriefe ersetzen, müssen zukünftig Angaben über die Rechtsform, den Firmensitz, das Registergericht, die Registernummer und – wie z.B. im Fall der GmbH – über die Geschäftsführer enthalten. Dies gilt

also auch für Angebote, Auftragsbestätigungen und dergleichen. Hiervon ausgenommen sind lediglich solche Schreiben, die keine Geschäftsbriefe ersetzen, wie z. B. E-Mails im Rahmen der internen Kommunikation. Sinn und Zweck der gesetzlich vorgeschriebenen Angaben ist, dass alle Geschäftstreibenden die Möglichkeit haben, sich über die wesentlichen Verhältnisse eines Unternehmens informieren zu können. 