

Meine Ausbildung: Reinshagen & Schröder

KAUFLEUTE MIT TECHNIK- KNOW-HOW

Der Sanitär- und Heizungsgroßhandel Reinshagen & Schröder in Remscheid setzt auf die Persönlichkeit seiner Auszubildenden – auch beim Auswahlverfahren.

Wer Sinn für Ästhetik zeitgemäßer Badgestaltung und/oder eine Affinität zu moderner Technik hat, ist als Auszubildender beim Remscheider Sanitär- und Heizungsgroßhändler Reinshagen & Schröder genau richtig aufgehoben. „Und wer gerne mit Zahlen arbeitet, findet ge-

nauso sein Betätigungsfeld“, sagt Frank Reinshagen, neben Harro Reinshagen und Axel Schröder geschäftsführender Gesellschafter des Unternehmens, lächelnd. Derzeit bietet die Firma 22 jungen Leuten die Möglichkeit, mit einer fundierten Ausbildung das Fundament

für ihre berufliche Zukunft zu legen. Die meisten lernen am Stammsitz in Remscheid, doch wird auch in den elf Filialen ausgebildet. Sechs Azubis arbeiten auf den Abschluss als Fachkraft im Bereich Lagerlogistik hin. Voraussetzungen sind hier ein Realschul- oder ein guter Hauptschulabschluss. Alle anderen der Reinshagen & Schröder-Nachwuchskräfte werden zu Groß- und Außenhandelskaufleuten ausgebildet. Hier sind zumeist Abiturienten oder Absolventen der Höheren Handelsschule gefragt.

Die Persönlichkeit ist gefragt

Wobei es Frank Reinshagen nicht alleine auf gute Schulnoten ankommt. Anders als bei den meisten Ausbildungsbetrieben erfolgt die Auswahl nicht über einen Eignungstest, sondern alleine durch den persönlichen Eindruck, den die Bewerber im Gespräch hinterlassen. Rosalia Alsazia, die im Frühsommer ihre Ausbildung zur Groß- und Außenhandelskauffrau beendet und Interessenvertreterin der Reinshagen & Schröder-Azubis ist, empfand dieses Verfahren als sehr angenehm. „Vor allem ist unsere Persönlichkeit gefragt“, erinnert sie sich an die angenehme Atmosphäre bei ihrem eigenen Vorstellungsgespräch. Während der Ausbildung werden die jungen Erwachsenen vielseitig gefordert und erleben einen abwechslungsreichen Arbeitsalltag. Nach und nach durchlaufen sie alle Abteilungen. Neben den klassischen kaufmännischen Bereichen wie Buchhaltung, Einkauf und Verkauf sind dies beim Sanitärgrößhändler auch das Energiezentrum und die Bäderausstellung. Dass es zu Beginn für ein Jahr ins Lager geht, sei eine gute Sache, finden Rosalia Alsazia und Timo Hennecke, der mittlerweile im zweiten Lehrjahr ist. Ge-



Rosalia Alsazia, Geschäftsführer Frank Reinshagen und Timo Hennecke (v.l.).

Foto: Kristina Malis

KONTAKT

Reinshagen & Schröder GmbH & Co. KG
Heizungs- und Sanitärgrößhandel
Südstraße 4 - 8
42857 Remscheid
Telefon: 02191 9770
Telefax: 02191 790613
Die Ausbildungsplätze für 2014 sind bereits alle vergeben. Zum Ausbildungsstart im Sommer 2015 werden noch Bewerber und Bewerberinnen gesucht.
Internet: www.reinshagen-schroeder.de

rade in diesem Unternehmensbereich könne man sich jede Menge Fachwissen und vertiefende Warenkenntnisse aneignen. Außerdem komme man hier genauso wie in anderen Unternehmensbereichen täglich in Kontakt mit den Kunden.

Fachliches Know-how vermitteln

Im Energiezentrum werden die Lehrlinge mit moderner Heiztechnik vertraut gemacht. Obligatorisch für alle Auszubildenden sind die Prüfungsvorbereitung und der ausbildungsbegleitende Unterricht. Ingenieure werden eingeladen, um über die technischen Hintergründe der Geräte zu informieren. Genauso halten Lieferanten Fachvorträge und Werksbesichtigungen, die auch mal mit einem gemeinsamen Ausflug verknüpft werden, gibt es ebenso. „Uns ist es wichtig, unsere Auszubildenden mit dem fachlichen Know-how auszurüsten, das sie neben dem in der Schule vermittelten Wissen für ihre Arbeit unbedingt brauchen“, erklärt Frank Reinshagen. Wer sich bewährt – und das sei bei den meisten jungen Mitarbeitenden der Fall – wird nach der Ausbildung in ein Anstellungsverhältnis übernommen und kann sich durch weitere Fortbildungen und Qualifikationen weiterentwickeln. „Dass wir hier in einem Familienunternehmen arbeiten, spürt man täglich. Hier ist jeder hilfsbereit und auch die Geschäftsleitung kann man jederzeit ansprechen“, lobt Rosalia Alsazia. Stefanie Bona

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG FEBRUAR 2014

Industriedaten ¹	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industrie-Umsatz (Änderungsraten)					
Jan. - Dez. 2013 geg. Jan. - Dez. 2012	+ 0,2 %	+ 6,4 %	- 3,7 %	+ 0,2 %	- 1,1 %
4. Quartal 2013 geg. 4. Quartal 2012	+ 8,1 %	+ 9,5 %	- 5,0 %	+ 3,5 %	+ 0,2 %

Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten)					
Jan. - Dez. 2013 geg. Jan. - Dez. 2012	+ 3,5 %	+ 8,4 %	- 4,1 %	+ 1,4 %	+ 0,6 %
Exportquote Jan. - Dez. 2013	54,0 %	39,0 %	54,6 %	54,6 %	44,3 %

Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten) Jan. - Dez. 2013 geg. Jan. - Dez. 2012					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	- 1,5 %		e) Chemieindustrie:	+ 10,3 %	
b) Maschinenbau:	- 10,1 %		f) Fahrzeugbau:	+ 6,4 %	
c) Elektroindustrie:	+ 5,5 %		g) Nahrungsmittel:	+ 9,7 %	
d) Metallerzeugung:	- 4,5 %		h) Kunststoffindustrie:	+ 9,1 %	

Arbeitsmarktdaten	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen ²	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Arbeitslosenquote ² im Jan. 2014	11,6 %	9,9 %	9,4 %	10,7 %	8,6 %
Arbeitslose, Änderung					
Jan. 2014 geg. Vorjahresmonat	- 4,8 %	+ 9,6 %	- 1,8 %	- 1,2 %	+ 2,8 %
darunter: Männer	- 5,0 %	+ 9,4 %	+ 0,1 %	- 1,1 %	+ 2,6 %
Frauen	- 4,4 %	+ 9,9 %	- 4,1 %	- 1,3 %	+ 3,1 %
Jan. 2014 geg. Vormonat	+ 2,8 %	+ 4,4 %	+ 4,0 %	+ 3,4 %	+ 5,2 %
darunter: Männer	+ 3,6 %	+ 5,7 %	+ 6,1 %	+ 4,5 %	+ 6,8 %
Frauen	+ 1,8 %	+ 3,0 %	+ 1,7 %	+ 2,0 %	+ 3,4 %

Verbraucherpreisindex für NRW Januar 2014 gegenüber Vorjahresmonat:	+1,7 %
---	--------

¹ Vorläufige Angaben; die Daten beziehen sich auf die Industriebetriebe mit mindestens 50 Beschäftigten.

² bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen.

Quellen: Agenturen für Arbeit, IT.NRW, eigene Berechnungen

Konjunkturdaten finden Sie auch im Internet unter der Dokumenten-Nummer 87531.

UMWELT

EU-Kommission legt neues Energie- und Klimapakett bis 2030 vor

Die EU-Kommission hat am 22. Januar einen neuen Rahmen für die Energie- und Klimapolitik von 2020 bis 2030 vorgeschlagen. Konkret sollen die CO₂-Emissionen um 40 Prozent gesenkt und die erneuerbaren Energien EU-weit auf 27 Prozent ausgebaut werden. Teil des Pakets sind auch ein Vorschlag zur Reform des Emissionshandelssystems, eine Analyse zu Energiepreisen und Empfehlungen zur Schiefergasgewinnung. Außerdem wurde das Energie- und Klimapakett zeitgleich mit einer Mitteilung zur europäischen Industrie vorgelegt. Ein knappes Jahr nach Vorlage ihres Grünbuchs „Ein Rahmen für die Klima- und Energiepolitik bis 2030“ hat die Europäische Kommission konkrete Vorschläge für neue Ziele unterbreitet. Gemäß der neuen Klima- und Energie-Mitteilung sollen die CO₂-Emissionen bis 2030 um 40 Prozent (im Vergleich zu 1990) gesenkt werden – was mit Blick auf die geltenden 20 Prozent von

1990 bis 2020 sehr ambitioniert ist, aber auch dem Willen der deutschen Bundesregierung entspricht. Auch für die erneuerbaren Energien soll es wieder ein EU-Ziel geben und zwar von 27 Prozent bis 2030. Anders als bisher sollen hier aber keine verbindlichen nationalen Erneuerbaren-Ausbauziele festgelegt werden. Die Mitgliedstaaten sollen die Umsetzung selber steuern und die EU-Kommission will die Zielerreichung durch eine neue „Governance“ über nationale Energiepläne sicherstellen. Darin soll auch das Thema Energieeffizienz einbezogen werden – dazu hat die Kommission allerdings kein neues europäisches Ziel für 2030 vorgeschlagen. Sie will erst die Umsetzung der Energieeffizienz-Richtlinie und eventuellen Änderungsbedarf abwarten. Die Staats- und Regierungschefs sollen beim Europäischen Rat im März 2014 über das 2030-Paket beraten. DIHK-Präsident Eric Schweitzer erklärte: „Ohne bezahlbare Energie und wettbewerbsfähige Industrie kann die EU-Klimapolitik nicht funktionieren.“