

Wiesemann & Theis

ARBEIT AN AUTHENTISCHEN AUFGABEN

Joshua Teske (l.) und Roland Härter planen, wie neue und vorhandene Server im Serverraum untergebracht, verkabelt und konfiguriert werden können.

KONTAKT

Wiesemann & Theis GmbH
Roland Härter, Ausbildungsleiter
Porschestr. 12
42279 Wuppertal
Telefon: 0202 2680 205
Telefax: 0202 2680 265
E-Mail: r.haerter@wut.de
Internet: www.wut.de

Planen, konfigurieren und IT-Systeme warten – in der IT gibt es immer eine Baustelle. Und das nicht nur wenn Computer oder Server Fehler melden und nicht mehr richtig funktionieren. Viele Aufgaben, die Fachinformatiker haben, bekommt der „normale“ EDV-Benutzer gar nicht mit, weil Fachinformatiker in der Regel als Administratoren im Hintergrund tätig sind.

„Als Kind wollte ich Soldat werden“ erzählt Joshua Teske lächelnd. Nach dem Abitur hat der heute 24-jährige Gevelsberger zunächst seinen Wehrdienst bei der Bundeswehr abgeleistet. Mit 21 Jahren begann Teske dann die Ausbildung zum Fachinformatiker für Systemintegration beim Wuppertaler Unternehmen Wiesemann & Theis.

Schon während der Probeweche merkte er, dass die Ausbildung sehr anspruchsvoll werden würde. „Mir war bewusst, es wird kein Pappenstiel, aber dafür konnte ich mir in der Ausbildung Dinge aneignen, die meine Mitschüler bestimmt noch nie gesehen haben“, sagt er rückblickend. Denn

Azubis bei Wiesemann & Theis werden mit echten Aufgaben konfrontiert. „Hier gibt es keine Testumgebung nur für die Ausbildung“, betont Roland Härter, der seit August Ausbildungsleiter im Unternehmen ist. Aktuell arbeitet Teske an der Umstrukturierung des Serverraums. „Ein riesiges Projekt mit einem großen Planungsaufwand. Ich muss unter anderem neue und vorhandene Server in 19“-Racks (spezielle Gestelle) im Serverraum unterbringen, entsprechend verkabeln und konfigurieren“, sagt er beim Gang in den Keller.

Neben der Ausbildung zum „Fachinformatiker für Systemintegration“ bietet Wiesemann & Theis die Ausbildungsberufe „Fachinformatiker für Anwendungsentwicklung“ und „Elektroniker für Geräte und Systeme“ an. „Wir bilden hier für den Bedarf aus. In der Regel ist es ein Azubi pro Jahr“, sagt Härter. Neben Auszubildenden wie Teske sind im Unternehmen auch duale Studierende, die zum Beispiel an der Fachhochschule Bochum das kooperative Ingenieurstudium (KIS) absolvieren, welches Mechatronik und Informationstechnologie miteinander kombiniert. „Aktuell haben wir drei duale Studenten hier“, so Härter. Darüber hinaus kommen Dienstag- und Donnerstagnachmittag auch technikbegeisterte Schüler ab der sechsten Klasse zum „Schüler-Bastelclub“ ins Unternehmen, um Elektronisches selbst zusammenzubauen oder zu programmieren. Das kann das Programmieren einer Uhr genauso sein wie das Schrauben und Löten an einer Mini-Raupe oder die Gestaltung einer Website. „Der Bastelclub soll freies Ausprobieren der Technik ermöglichen“, erklärt Härter. Darüber hinaus sei der Club eine gute Möglichkeit, um technischen Nachwuchs zu rekrutieren und vor allem zu begeistern. Durch den Bastelclub besteht auch die Möglichkeit, an einen Praktikums- oder Ausbildungsplatz zu kommen. Damit „Techniker von morgen“ auf das Unternehmen aufmerksam werden und sich für eine Ausbildung oder ein duales Studium entscheiden, setzt Wiesemann & Theis neben Schulbesuchen auch auf Berufsorientierungsmessen. Teske hat nach der Ausbildung eine Festanstellung bei Wiesemann & Theis erhalten. Der Beruf des Fachinformatikers bietet auch interessante Aufstiegschancen. „Nach der Ausbildung ist eine Weiterbildung zum Techniker genauso möglich wie zum Beispiel ein anschließendes Studium“, sagt Ausbildungsleiter Härter. Julia Förster

KONJUNKTURELLE ENTWICKLUNG SEPTEMBER 2015

	Stadt Wuppertal	Stadt Solingen	Stadt Remscheid	IHK	NRW
Industriedaten¹					
Industrie-Umsatz (Änderungsraten)					
Jan. - Juli '15 geg. Jan. - Juli '14	+ 5,0 %	- 3,7 %	- 5,5 %	- 0,5 %	- 2,3 %
Juli '15 geg. Juli '14	- 1,5 %	+ 5,1 %	+ 3,2 %	+ 1,4 %	- 2,9 %
Exportumsatz der Industrie (Änderungsraten)					
Jan. - Juli '15 geg. Jan. - Juli '14	+ 8,4 %	+ 13,3 %	- 5,2 %	+ 4,7 %	- 0,7 %
Exportquote Jan. - Juli '15	57,1 %	48,7 %	54,9 %	54,5 %	45,6 %
Entwicklung der Industriezweige im IHK-Bezirk (Änderungsraten)					
Jan. - Juli '15 geg. Jan. - Juli '14					
a) Herstellung von Metallerzeugnissen:	+ 0,9 %		e) Metallerzeugung:	- 1,4 %	
b) Maschinenbau:	- 8,9 %		f) Nahrungsmittel:	- 34,8 %	
c) Elektroindustrie:	+ 7,6 %		g) Fahrzeugbau:	+ 5,4 %	
d) Chemieindustrie:	+ 13,9 %		h) Kunststoffindustrie:	- 0,3 %	
Arbeitsmarktdaten					
Arbeitslosenquote² im Aug. 2015					
	9,9 %	9,3 %	8,4 %	9,4 %	8,0 %
Arbeitslose, Änderung					
Aug. '15 geg. Vorjahresmonat	- 7,8 %	+ 1,3 %	- 2,5 %	- 4,7 %	- 2,9 %
darunter: Männer	- 5,2 %	- 0,4 %	- 1,5 %	- 3,4 %	- 2,3 %
Frauen	- 10,7 %	+ 3,2 %	- 3,6 %	- 6,2 %	- 3,6 %
Aug. '15 geg. Vormonat	± 0,0 %	- 1,0 %	- 2,4 %	- 0,6 %	- 1,3 %
darunter: Männer	- 0,3 %	- 1,7 %	- 3,0 %	- 1,1 %	- 2,0 %
Frauen	+ 0,5 %	- 0,3 %	- 1,7 %	- 0,1 %	- 0,6 %
Verbraucherpreisindex für NRW August 2015 gegenüber Vorjahresmonat:					+ 0,2 %

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

² bezogen auf alle zivilen Erwerbspersonen.

Quellen: Agentur für Arbeit Solingen-Wuppertal, IT.NRW, eigene Berechnungen

Konjunkturdaten finden Sie auch im Internet unter der Dokumenten-Nummer 93466.

CHINA: EXPANSIONSMÖGLICHKEITEN FÜR DEUTSCHE ONLINE-HÄNDLER

Über das unausgeschöpfte Potenzial von China als Einzelhandelsumfeld ist bereits viel diskutiert worden. Die chinesische Bevölkerung ist viermal größer als die der USA (1,357 Milliarden gegenüber 316 Millionen). Während die Nachfrage der chinesischen Oberschicht nach Luxusgütern dank der steigenden Zahl vermögender Privatpersonen ungebrochen ist, verfügt mittlerweile auch die wachsende Mittelschicht über eine starke Kaufkraft. Es wird erwartet, dass chinesische Verbraucher in diesem Jahr online 240 Milliarden Euro ausgeben und damit alle anderen Länder übertreffen. Dabei beschränken sich ihre Einkäufe nicht auf das Inland. Die Daten zu Einkaufsgewohnheiten zeigen, dass der Anteil der Direktkäufer bei ausländischen Händlern in den letzten Jahren exponentiell zugenommen hat. Laut Prognosen wird der chinesische Markt für deutsche Onlinehändler zum

Jahr 2020 1,2 Milliarden Euro wert sein, wobei das Marktvolumen Hongkongs voraussichtlich zusätzlich eine halbe Milliarde Euro betragen wird.

Jedes Jahr wird viel über die US-amerikanischen Verkaufsaktionstage „Black Friday“ und „Cyber Monday“ berichtet, die aus den USA nach Europa herüberschwappen. Keiner von beiden reicht jedoch an den China Singles Day heran, dem inzwischen größten Onlineshopping-Tag der Welt. Die Umsatzzahlen sind atemberaubend: Eine Bevölkerung von 1,4 Milliarden Menschen, von denen nicht einmal die Hälfte über einen Internetzugang verfügt, gibt an einem einzigen Tag über acht Milliarden Euro im Online-Shopping aus.

i Weitere Informationen zum Thema gibt es im Internet unter www.ppro.com/news/china-and-asia-the-new-stars-in-international-e-commerce.