

dds

DAS MAGAZIN FÜR MÖBEL UND AUSBAU



TÜREN IM GRIFF

Wie die Tür als Teil des Raumes die Gestaltung prägt

MOBILE HOME

Wie der Möbeldesigner Michael Hilgers sein Traumauto entworfen und gebaut hat

MASCHINEN

Faszination Vakuum-
presse: Was mit den
praktischen Allround-
geräten möglich ist

MÖBEL

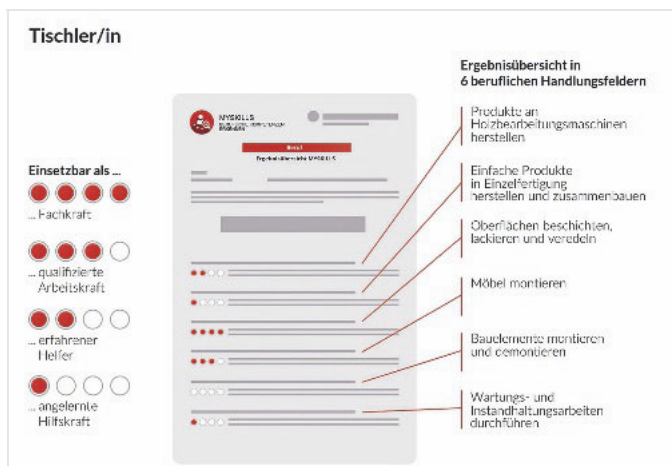
Blick über den Teller-
rand: dds-Special zu
Möbelindustrie, Serien-
fertigung und Zulieferer

MITARBEITER GESUCHT?

Der Test »MySkills« hilft bei der Auswahl

Ein neuer Test zeigt, was Menschen mit Berufserfahrung können. »MySkills« zeigt, welches berufliche Handlungswissen sich Arbeitnehmer am Arbeitsplatz angeeignet haben, die keinen formalen oder in Deutschland anerkannten Berufsabschluss haben. Das können Flüchtlinge aus Syrien sein, aber auch viele Deutsche, die heute nicht mehr in ihrem ursprünglichen Ausbildungsberuf arbeiten. MySkills ist ein computergestützter,

chen beruflichen Praxis und am aktuellen deutschen Ausbildungsstandard ausgerichtet sind«, sagt Frank Schulze, Ausbildungsleiter für den Beruf Tischler am Berufsförderungswerk des Bauindustrieverbandes Frankfurt (Oder) und einer der MySkills-Testentwickler für den Beruf Tischler. »Der Test zeigt sehr genau, welche handlungspraktischen Fähigkeiten jemand schon hat, wo man ihn bereits einsetzen kann und wo der



MySkills soll zeigen, welche Berufserfahrung konkret vorliegt

videobasierter Test, der vom Jobcenter oder der Arbeitsagentur durchgeführt wird. Um Sprachbarrieren zu verringern, ist der Test in sechs Sprachen verfügbar – Deutsch, Englisch, Arabisch, Farsi, Russisch und Türkisch. Er dauert ungefähr vier Stunden. Den Teilnehmern werden ca. 120 Fragen zu konkreten beruflichen Handlungssituationen gestellt. Derzeit gibt es den Test für acht Berufe – darunter für den Beruf des Tischlers/der Tischlerin. Im Jahresverlauf sollen Tests für 30 Berufe zur Verfügung stehen.

»Der MySkills-Test ist in unterschiedliche Handlungsfelder aufgeteilt, die an der tatsächlichen

weitere Schulungs- und Qualifizierungsbedarf besteht, um jemanden mittelfristig zur Fachkraft zu entwickeln. Und zwar in sechs Handlungsfeldern. Das reicht von der Herstellung von Produkten an Holzbearbeitungsmaschinen über das Beschichten, Lackieren und Veredeln von Oberflächen bis zur Montage von Bauelementen.« Vertreter der Innungen, und Kammern, Ausbildungsmeister und Betriebsinhaber aus der Branche haben an den Fragen und Testanforderungen beratend mitgearbeitet.

Weitere Informationen unter arbeitsagentur.de/myskills und myskills.de

DIE KANZLERIN KOMMT

Angela Merkel besucht Unternehmerfrauen

Bei der Fachtagung des Bundesverbandes der Unternehmerfrauen im Handwerk im Rahmen der Internationalen Handwerksmesse 2019 wird Bundeskanzlerin Angela Mer-

kel zu Gast sein. Die Fachtagung unter dem Titel »Frauen im Handwerk – Zukunft gestalten« findet am Freitag, 15. März 2019, auf dem Messegelände München statt.

»MEHR LEBEN!«

Wie Sie ertragreicher verkaufen.
Die Kolumne von Roland Schraut

Wenn man Gehaltsstatistiken Glauben schenken mag, lag das durchschnittliche Bruttoeinkommen 2017 in Deutschland über alle Branchen hinweg zwischen 3000 und 3800 Euro. Möglicherweise kennen Sie ähnliche Zahlen als eigenen persönlichen Verdienst. Ein für mich unhaltbarer Zustand, denn die Statistiken beziehen sich auf Einkommen von Arbeitnehmern! Als Unternehmer haben Sie jedoch eine andere Qualität der Beanspruchung: Sie müssen Strategien entwickeln, Ziele setzen, eine Fertigung aufbauen und am Laufen halten, Mitarbeiter beschäftigen, den Betrieb weiterentwickeln, Sie gehen höhere Risiken ein und tragen eine höhere Verantwortung! Diese Verantwortung ist bei Tischlern häufig begleitet von Druck und dem ständigen Gefühl hinterherzulaufen. Der Gedanke »Ich muss noch ...« ist dauerhafter

Begleiter bei gleichzeitigem Verzicht auf Privatleben

und Freizeit. Und spätestens jetzt stellt sich die Frage: Wofür das Ganze?

Erfolg geht weit übers Geld hinaus. Erfolg steht für mich grundsätzlich für die Tatsache, dass etwas geschieht, was wir anstreben, was wir wollen.

»Dieses Jahr haben wir bislang bei weniger Umsatz sogar etwas mehr verdient. Ich habe mir aber wesentlich mehr Zeit genommen, für mich und die Familie.« Diese Antwort kam von einem Academy-Teilnehmer auf meine Frage, wie es ihm geht. Er hatte sich im Verlauf von ca. eineinhalb Jahren für eine bestimmte Preis- oder Wertstufe entschieden, hatte den Mut, mehrfach »Nein« zu sagen und schlecht kalkulierte Projekte abzulehnen. Durch dieses Loslassen belohnte er sich mit mehr Zeit für sich. Seine erste Antwort auf die Frage »Wofür das Ganze?« hatte gelautet: Mehr Leben!

Der Verkaufsexperte Roland Schraut bietet mit der »Sales academy« ein Mentoringkonzept für Unternehmer im Handwerk an. Infos unter www.salesacademy.ag



»Irgendwann stellt sich die Frage: Wofür das Ganze?«

ROLAND SCHRAUT