



Oliver Pfister und Jana Uhlen Oliver Pfister and Jana Uhlen

Jana Uhlen und Oliver Pfister berichten über ihre Ausbildungszeit in den verschiedenen Abteilungen bei REMA TIP TOP. Mit einer Menge Wissen, großem Engagement und Vorfreude auf die kommenden Jobs beendeten sie nun erfolgreich die Ausbildungen. Jana Uhlen and Oliver Pfister tell about their apprenticeship in the different departments at REMA TIP TOP. With a lot of knowledge, huge commitment and anticipation of their coming jobs they have now ended their apprenticeship successfully.

Erfolgreiche Ausbildung bei REMA TIP TOP

Successful Apprenticeship at REMA TIP TOP

JANA UHLEN – MEINE AUSBILDUNG BEI REMA TIP TOP

Bevor es überhaupt zu einer Begegnung mit dem Unternehmen REMA TIP TOP kam, galt es, 600 Kilometer zu überwinden. Eine lange Anreise zum Vorstellungsgespräch mit anschließendem Eignungstest. Der Weg hat sich gelohnt! Am 01.09.2008 startete die Ausbildung zur Industriekauffrau in Poing. Eine kurze Vorstellungsrunde im gesamten Werk verschaffte mir einen ersten Überblick über das Ausmaß des Unternehmens. Mit jedem Tag wurden Eindrücke verstärkt und Einblicke vertieft. Wir haben fast alle Abteilungen des Unternehmens durchlaufen. Am ersten Tag wurde mir mein Arbeitsplatz für die nächsten neun Wochen vorgestellt. Im Einkauf lernte ich viel über das Beschaffungswesen und unsere Produkte. Beginnend im Einkauf, setzte sich mein Ausbildungsplan im Lager fort. Anschließend verbrachte ich längere Zeit in der Buchhaltung der Zentrale. Hier ließ sich die Theorie des Rechnungswesens aus der Schule in der Praxis anwenden, was mich hinsichtlich des Verständnisses um einiges weiter brachte. Meine darauf folgende Zeit in der Personalabteilung zeigte mir, wie viel Mühe, aber gleichzeitig auch Spaß, es macht, alle Mitarbeiter des Werkes Poing zu betreuen. Der nächste Bereich, die Produktionsplanung und -steuerung, bereitete mir zunächst ein wenig Kopfzerbrechen, da mein technisches Know-how nicht gut genug ausgereift war, um die unterschiedlichen Vorgänge nachvollziehen zu können. Nach einiger Zeit und vielen Erklärungen durch die Mitarbeiter erkannte ich jedoch auch hier Parallelen zum theoretischen Teil meiner Ausbildung und die Angelegenheit begann, mir große Freude zu bereiten. Im Zusammenhang hiermit stand auch der nächste Punkt des Ausbildungsplans: Kalkulationsvorgänge in der Arbeitsvorbereitung. Im Bereich Marketing gehörten der Besuch der Reifen Messe Essen und das Mitwirken bei der Bauma in München im Jahr 2010 zu meinen Highlights. Vor Ort zu sehen, was durch die Arbeit im Vorfeld geschaffen wird, war beeindruckend. Die vorletzte Station meines bisherigen Werdegangs war die Auftragsannahme. Der enge Kontakt zu den Kunden und die Abwicklung eines Auftrags gehörten hier zum Alltagsgeschäft. Auch hier verbrachte ich einige Zeit und habe versucht, trotz Sprachbarrieren, bei den Aufgaben mitzuwirken. Controlling war der letzte Teil meiner Ausbildung. Zum Ende des Jahres dort eingesetzt zu sein, war vorteilhaft, da ich alles rund um die Kostenstellenplanung erfahren habe. Die Entscheidung, meinen weiteren Weg im Marketing zu beschreiten, ist mir aufgrund der Vielfalt und Unterschiedlichkeit der Abteilungen schwergefallen. Ich bin mir jedoch sicher, die richtige Entscheidung getroffen zu haben und freue mich sehr auf die kommenden Aufgaben. Ich hoffe, mein Weg bei REMA TIP TOP endet nicht mit dem Bestehen der Prüfung, sondern hält noch viele Herausforderungen für mich bereit. Viele weitere Bewerber sollten die Möglichkeit erhalten, sich bei der REMA TIP TOP GmbH ausbilden zu lassen. Ich bedanke mich bei allen, die mir so viel Freude und Wissen bei der Arbeit vermittelt haben.

Jana Uhlen, ttv-ma

JANA UHLEN – MY VOCATIONAL TRAINING AT REMA TIP TOP

In order to come into contact with the REMA TIP TOP company, I had to travel 600 km. I really made a long journey to attend the job interview including the aptitude test. The journey was worthwhile! On 1st Sept. 2008, I began to be trained as an industrial clerk in Poing. First, I made a tour of the whole factory to get an overview of its size. Every day, we gained deeper insights, going through almost all the departments of the company. On the first day of the job training, I was shown my workplace at the Purchasing Department where I would have to work for the next nine weeks. At this department, I learned a lot

about purchasing systems and our products. I continued my training in the warehouse. Then, I spent quite a long time at the Accounting Department of the Head Office. There, I was given the opportunity to apply the accounting theory I had learned at school. This considerably deepened my understanding of accounting. Then, I worked for some time at the Personnel Department, there, being shown how hard, but also how pleasant it is to take care of all the employees of the Poing works. Then, I went to the Production Planning and Controlling Department. At first, working there gave me a little headache, as my technical know-how was not good enough to be able to understand the different processes. However, after some time, thanks to extensive explanations from my colleagues, I also discovered parallels between this kind of work and the theoretical part of my vocational training. Therefore, I came to love this job. Indeed, this job was closely connected with the next subject of my training programme, i.e. the calculation processes at the Work Preparation Department. One of the highlights of my stay at the Marketing Department was a visit to the Essen tyre trade fair and my involvement in the BAUMA trade fair in Munich in 2010. Indeed, it was impressive to see on site what we had created through our preparation work. The second to last stage of my career training with REMA TIP TOP was at the Order Acceptance Department. The daily business there mainly included customer contacts and order-handling. I spent some time at this department, trying to assist in carrying out the tasks involved, despite linguistic barriers. Finally, I went to the Controlling Department, it was an advantage for me to work there at the end of the year, as this gave me the opportunity to learn everything around cost-centre-planning. When looking back at the wide variety of departments I had gone through at REMA TIP TOP, I really found it hard to make up my mind to continue my career at the Marketing Department. However, now, I am certain to have made the right decision, and I look forward to the tasks ahead. I hope that my career at REMA TIP TOP will not end as soon as I have passed my final examination, and that working here will continue to be challenging to me. I wish that REMA TIP TOP will continue to provide job training opportunities for many further applicants, and I thank all those who gave me so much pleasure and knowledge on the job.

Jana Uhlen, ttv-ma

OLIVER PFISTER – MEINE AUSBILDUNG ZUM INDUSTRIEKAUFMANN

Nach zuvor erfolgreich absolvierten Vorstellungsgesprächen und einem Einstellungstest begann für mich Anfang September 2008 die Ausbildung zum Industriekaufmann bei REMA TIP TOP und zugleich ein neuer Lebensabschnitt. Nach einer kurzen Vorstellung des Werkes und der verschiedenen Persönlichkeiten ging es auch schon los. Mein Ausbildungsplan war sehr umfangreich, denn ich sollte in den kommenden 2,5 Jahren alle Abteilungen der REMA TIP TOP GmbH durchlaufen. Meinen ersten Halt legte ich in der Versandabteilung ein. Dort bekam ich durch das Kommissionieren einen guten Einblick in das Produktprogramm von REMA TIP TOP. Wenige Wochen später führte mich mein Ausbildungsplan in die Abteilung Einkauf, in der ich bis zum Ende des Jahres 2008 arbeitete. Dort sammelte ich meine ersten Erfahrungen mit einem ERP-System. Nach einer gewissen Zeit beherrschte ich die für den Einkauf relevanten Funktionen des Systems und konnte die Abteilung tatkräftig bei ihren Aufgaben unterstützen. Das neue Jahr begann für mich in der wohl lebhaftesten Abteilung, nämlich in der Personalabteilung. Hier arbeitete ich unter anderem bei der Zeiterfassung und anderen personalrelevanten Tätigkeiten mit. Zeitgleich bekam ich Schulungen, um das Personalwissen zu vertiefen. Im Frühjahr 2009

setzte ich meine Ausbildung in der Buchhaltung fort. Neben den buchhalterischen Grundlagen wurde mir dort auch das Versicherungswesen näher gebracht. Da ich Rechnungswesen bisher nur von der Schule her kannte, war es sehr interessant, zu sehen, wie in der Praxis vorgegangen wird. Nach einigen Monaten verließ ich die Buchhaltung und kam im Herbst 2009 in die Abteilung Marketing/Vertrieb. Diese Abteilung hat mich besonders geprägt. Zum einen machten mir die vielseitigen und auch abwechslungsreichen Tätigkeiten des Marketings sehr viel Spaß und zum anderen erfuhr ich im Vertrieb viel über Konkurrenz, Marktstrategien und Preisfestsetzung. Mein persönliches Highlight im Vertrieb bzw. in der gesamten Ausbildung war eine 3-tägige Dienstreise mit einem unserer Vertriebsmitarbeiter. Die Gespräche mit den Kunden und das Vorstellen von neuen Produkten gefielen mir besonders. Von da an wusste ich, dass diese Art von Tätigkeit genau die Richtige für mich ist. In chronologischer Reihenfolge setzte ich meine Ausbildung in der Auftragsabwicklung fort. Zur Einarbeitung erstellte und verschickte ich Angebote und Auftragsbestätigungen an Kunden. Unter Aufsicht der jeweiligen Exportsachbearbeiter durfte ich später ganze Exportaufträge von A bis Z bearbeiten. Es war sehr interessant, zu sehen, welcher Aufwand damit verbunden ist, Ware ins Ausland zu versenden. Neben sämtlichen Dokumenten mussten auch die Zollvorschriften des jeweiligen Landes beachtet werden. Nachdem ich das Wissen erlangt habe, Ware ins Ausland zu versenden, begab ich mich in eine weitere wichtige Abteilung, in welcher ich lernen sollte, die Ware termingerecht herzustellen. Dies erlernte ich in der Abteilung Produktionsplanung und -steuerung (PPS). Hier war vor allem organisatorisches Talent gefragt. Denn diese Abteilung fungiert als Schnittstelle zwischen Werk und Vertrieb bzw. Auftragsabwicklung. Termingerechte und kostengünstige Planung der Produktion erforderte ein hohes Maß an Konzentration. Es vergingen Wochen, bis ich das ganze technische Know-how so verinnerlicht hatte, um teilweise die Produktion alleine zu planen. Am Ende meines Ausbildungsplans besuchte ich im Kurzdurchlauf die Abteilungen Controlling und Arbeitsvorbereitung. Im Herbst 2010 beendete ich meinen Ausbildungsplan und wurde in den letzten Monaten meiner Ausbildungszeit in der Abteilung, in der ich nach meiner Ausbildung eingesetzt werden sollte, eingelernt. Als wir gefragt wurden, in welcher Abteilung wir unsere Zukunft sehen, war für mich klar, dass ich in den Vertrieb möchte. Nach einem erfolgreichen Gespräch mit den Verantwortlichen bekam ich auch die Zusage. Ich freue mich, auch in Zukunft weiter für REMA TIP TOP arbeiten zu dürfen und hoffe, dass ich durch mein in der Ausbildung angeeignetes Wissen positiv zu Unternehmensergebnis und -entwicklung beitragen kann. An dieser Stelle möchte ich mich bei allen bedanken, die sich intensiv darum gekümmert haben, uns eine gute Ausbildung zu bieten.

Oliver Pfister, ttv-ipm

OLIVER PFISTER – MY VOCATIONAL TRAINING AS AN INDUSTRIAL CLERK

Once I had passed my job interviews together with the aptitude test, I started to be trained as an industrial clerk at REMA TIP TOP GmbH, in early September 2008. This ushered in a new phase of my life. After making a short factory tour and getting to know the responsible persons, I began my job training. My training programme was very extensive, as I was to go through all the departments of REMA TIP TOP GmbH in the next 2.5 years. First, I worked at the Forwarding Department. There, I gained an excellent overview of the REMA TIP TOP product range by making products ready for dispatch. Several weeks later, in line with my job training programme, I went to the Purchasing Dept., where I worked until the end of 2008. There, I gained my first

few experiences with an ERP system. After some time, I managed to handle the functions of this system which are relevant to purchasing, and was able to efficiently support my colleagues in this department. At the beginning of the new year, I started with the probably most lively department at REMA TIP TOP, i.e. the Personnel Department. There, I was involved in the recording of working hours and other personnel-related tasks. Furthermore, I attended training courses to deepen my knowledge of human resources management. In the spring of 2009, I continued my training at the Accounting Department. In addition to accounting fundamentals, I also received training in insurance management. As I had known accounting only from school so far, I found it very interesting to get to know accounting practice. After several months, in the autumn of 2009, I left the Accounting Dept. to go to the Sales / Marketing Depts.. Indeed, these departments have left their stamp on me. On one hand, I very much enjoyed the multifaceted and varied marketing activities; on the other hand, in the Sales Department, I learned a lot about competition, market strategies and pricing. A 3-day business trip with one of our sales representatives was my personal highlight during my stay at the Sales Department or, indeed, during my whole job training period. What I liked best at that time were the conversations with customers and the demonstrations of new products. At that time, I realized that this kind of work is exactly the right thing for me to do. Then, I continued my job training at the Order Processing Department. To get familiar with the kind of work completed there, I established and sent off quotations together with order confirmations to customers. Later, I was even allowed to handle export orders completely from the beginning to the end, by myself, under the supervision of the respective order processors. I found it extremely interesting to see how much effort it takes to ship goods abroad. The responsible persons must not only take account of all the relevant documents but must also observe the customs regulations of the respective countries. After having learned how to ship goods abroad, I went to another important department where I was to learn how to manufacture products on time. This department is the Production Planning and Controlling Dept. (pps). Working there requires mainly talent for organizing, as this department is an interface between the factory and the Sales/Order Processing Departments. Timely and cost-effective production planning requires a lot of concentration. It took me several weeks to be familiar enough with all the technical know-how necessary to plan part of the production by myself. At the end of my job training, I went to the Controlling and Work Preparation Departments for a short time. I completed my vocational training programme in the autumn of 2010. In the last few months of my job training, I was introduced to the department where I was to work after having completed my vocational training. When asked in which department I would like to work in the future, I realized that I would like to work at the Sales Department, and was given the green light to do so, after a successful job interview with the responsible persons. I am pleased to be able to continue working with REMA TIP TOP, and I hope that I will be able to significantly contribute to the company's success and development using the knowledge I have gained during my training period. Finally, I would like to thank all those who have made outstanding efforts to provide us with excellent vocational training.

Oliver Pfister, ttv-ipm