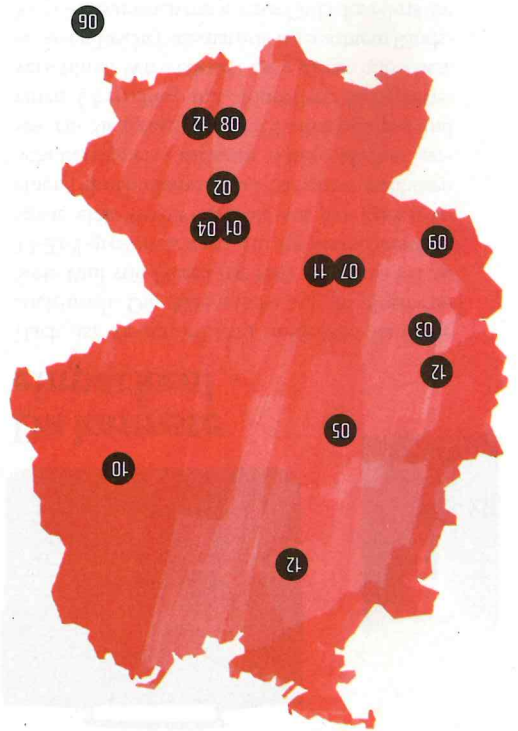


TERMINNE

MAI BIS DEZEMBER

01 12/13.05.2015 **Akademika** Spitzenunter-
nehmen aus dem gesamten Bundesgebiet, vom
innovativen Mittelständler bis zum renom-
mierten Global Player, nutzen die akademika
mit ihrem großen Branchenspektrum zur Per-
sonalgewinnung. **Ort:** Messe Nürnberg **Info:**
www.akademika.de/nuernberg **02** 13.05.
Contact Jobmesse für Studierende, Absolven-
ten und Young Professionals. 100 Aussteller
und viele tolle Jobangebote: Auf der Contact,
der größten Jobmesse in der Region Ingolstadt,
haben die Teilnehmer die Chance, mit Top-
Unternehmen ins Gespräch zu kommen und
sich über individuelle Karrieremöglichkeiten
zu informieren. **Ort:** Saturn Arena Ingolstadt
Info: www.contactin.de **03** 19./20.05. **meet@**
fh-koeln Für Ingenieure, Geisteswissenschaft-
ler, WiWis und alle anderen, die Unternehmen
und die damit verbundenen Einstiegsmöglich-
keiten kennenlernen möchten. **Ort:** FH Köln/
Campus Deutz **Info:** www.igb.de/meet **04**
20.05. Jobmesse Nürnberg Die 2. Jobmesse in
Nürnberg richtet sich unter dem Motto »Alle

Wege zu Deiner neuen Karriere, an Fachkräf-
te, Arbeitssuchende, Einsteiger, Absolventen
und Existenzgründer. **Ort:** Meisteringerhalle,
Nürnberg **Info:** www.jobmesse-nuernberg.de
05 21.05 **meet@uni-kassel** Hier haben Stu-
dierende aller Fachrichtungen die Gelegenheit,
direkt auf dem Campus wichtige Kontakte zu
namhaften Unternehmen zu knüpfen und sich
über Praktika, Nebenjobs, Abschlussarbeiten,
Traineesellen oder Festanstellungen zu infor-
mieren. **Ort:** Universität Kassel/Campus Hol-
ländischer Platz **Info:** www.igb.de/meet **06**
Runde des European Youth Awards ist bereits
gestartet. Die Datenbank ist bis 15. Juli für alle
kreativen Entwickler, Entrepreneurs & Start-
ups geöffnet, um innovative, digitale Projekte
einzureichen. Reiche dein Projekt in einer der
sechs Kategorien ein und fahre zum EYA-Fes-
tival nach Graz von 18. bis 21. November 2015.
Ort: FH Joanneum, Informationsdesign/Graz
Info: eu-youthaward.org **07** 02.06. **meet@**
uni-frankfurt Für alle Studierenden und Jung-



DAS LIEBE GELD



Es gibt Branchen, in denen viel verdient wird wie
Luftfahrt, Banken, Unternehmensberatung, Au-
toindustrie und Pharma, in denen Führungskraft-
te im Alter von 30 und 35 bereits 100.000 Euro
im Jahr kassieren – diejenigen, die in der Finanz-
dienstleistungs-, Konsum- und Gebrauchsgüter-
branche arbeiten können auch nach ihrem 50.
Geburtsjahr mit einer kontinuierlichem Gehalts-
steigerung rechnen. Wer irgendwas mit Medien
macht, sollte sich hingegen nicht wundern, wenn
das Gehaltsniveau ab dem 50. Lebensjahr konti-
nuerlich sinkt. Große Unterschiede gibt es auch
innerhalb der Geschlechter: So sinkt das Gehalt der Frauen bereits ab dem 40. Lebensjahr, das der
Männer erst ab 45 Jahren. Weiter steigt bis zum 55. Lebensjahr das Gehalt von männlichen Füh-
rungskräften um insgesamt 106 Prozent, während dies bei Frauen 83 Prozent sind. Im Vorteil sind
dabei stets die Akademiker im Vergleich zu Fachkräften mit Ausbildung: Bis zum Alter von 60 Jah-
ren beträgt die Differenz zwischen den beiden Gruppen fast eine Million Euro. (Quelle: Gehalt.de)



»WELCHE VERTRIEBSFORMEN WERDEN TROTZ ZUNEHMENDER DIGITA-
LISIERUNG WEITER EXISTIEREN UND WELCHE FÄHIGKEITEN BRAUCHE-
ICH, UM SOWOHL IN DEN ALTEN ALS AUCH IN DEN NEUEN VERTRIEBS-
FORMEN FIT ZU SEIN?«

KARRIEREFRAGE

Ein Ehrenamt ist eine feine Sache. Vor allem,
wenn es eben jener und nicht ausschließlich
dem eigenen Lebenslauf dient. Aber fast die
Hälfte aller ehrenamtlichen Helfer bis 30 Jah-
ren machen genau das damit: ihren Lebenslauf
pimpen. Diese Art der CV-Kosmetik ist an sich
nichts Verwerfliches, allerdings kommen vie-
le Personalverantwortliche den Schwindlern
schnell auf die Schliche. Wer also sein wöchent-
liches Fußballtraining mit anschließendem
Biertrinken als ehrenamtliche Vereinsstätigkeit
anpreisen möchte, sollte sich genau überlegen,
was er seinem eventuellen Chef in spe dazu er-
zählen kann. Auch wenn viele Unternehmen
sehr viel Wert auf soziales Engagement legen
– für viele sind die Persönlichkeit und die Lei-
stungen des Bewerbers entscheidend.

Claudia Mischon, Geschäftsführerin in der Centralvereinigung Deutscher Wirtschaftsverbände für Handelsvermittlung und Ver-
trieb (CDH) e. V.; Berlin: »Die klassischen Vertriebsformen wie Großhandel, Einzelhandel und Handelsvermittlung werden auch
auf der B2B-Ebene der Erfolgsfaktor für den Vertrieb sein, das heißt, die parallele Nutzung mehrerer Absatzkanäle zur Pro-
dukt- und Zielgruppensegmentierung. Im Multi-Channel-Vertrieb profitieren einzelne Absatzkanäle auch voneinander, der
Online-Handel stützt den stationären Handel, der stationäre Handel bedient sich der Onlineshops. Im Vertrieb ist immer noch
der menschliche Kontakt im Mittelpunkt, wer im selbstständigen Vertrieb arbeiten will, sollte kommunizieren können, über
strategisches Denken, Selbstständigkeit und Belastbarkeit verfügen. Branchenkenntnis und know-how im Umgang mit neuen
Technologien sind wesentliche Voraussetzungen.«