

Pressemitteilung

Unternehmerin Sabine Dörr im Gespräch mit Schülerinnen und Schülern

Wer authentisch bleibt, kann Vertrauen schaffen

Reutlingen, 31. Oktober 2007. Im Fach „Wirtschaft“ lernen Schülerinnen und Schüler allgemeinbildender Gymnasien die Grundlagen der Volks- und Betriebswirtschaft. Doch wie sieht die unternehmerische Praxis aus? Unternehmerin Sabine Dörr, Geschäftsführerin der tisoware GmbH, Reutlingen, erklärte rund 30 angehenden Abiturienten und Abiturientinnen am Friedrich-Schiller-Gymnasium, Pfullingen, was es heißt, an der Spitze eines Unternehmens zu stehen.

Bis zur schriftlichen Abiturprüfung bleibt den Schülerinnen und Schülern in den Klassen 12 und 13 zwar noch etwas Zeit. Trotzdem kennen sich manche schon richtig gut aus. Na ja, vielleicht eher in der Theorie. Lehrsätze helfen aber im Ernstfall nicht immer, berichtet Unternehmerin Sabine Dörr: „Wir kennen viele Theoriemodelle, trotzdem geht es auch in der Unternehmensführung nicht ohne Bauchentscheidungen“, so die Expertin. Heute steht Sabine Dörr an der Spitze eines europaweit agierenden Unternehmens, das Zeiterfassungssystemen und Komplettlösungen entwickelt und vermarktet. Von der Schulmensa mit Buchungsservice bis hin zu komplexen Zutrittssicherungssystemen oder Personaleinsatzplanungslösungen in Mittelstands- und Großbetrieben liefert das Reutlinger Unternehmen nahezu alles. Das Geschäft mit der Zeit läuft bestens.

Entscheidend ist die persönliche Glaubwürdigkeit

Grundlage des unternehmerischen Erfolgs sei der direkte Draht zum Kunden, weiß Sabine Dörr. Ihren Zuhörerinnen und Zuhörern erklärt sie deshalb den gezielten Einsatz unterschiedlicher Marketinginstrumente: „Marketing kann mit der richtigen Namensfindung beginnen“. Entscheidend sei jedoch die persönliche Glaubwürdigkeit: „Nur wer authentisch bleibt, kann Vertrauen aufbauen“, betont die Expertin, die sich auch in verschiedenen sozialen Projekten engagiert. Die Schülerinnen und Schüler waren vor allem neugierig auf den Werdegang der erfolgreichen Unternehmerin und deren Einstellungspolitik im eigenen Unternehmen. „Welche Fremdsprachen muss man heute können?“, wollten sie wissen und wie man in Führungspositionen komme. „Welche Absolventen haben die besten Chancen?“

IHK-Kampagne fördert Praxisbezug

Vermittelt wurde der Kontakt zwischen Unternehmerin Sabine Dörr und dem Friedrich-Schiller-Gymnasium, Pfullingen, im Rahmen der IHK-Kampagne „Wirtschaft macht Schule“. Die Zusammenarbeit zwischen Schulen und Betrieben soll den Praxisbezug im Unterricht fördern und Nähe zur regionalen Wirtschaft schaffen. Das Konzept geht auf. Am Ende der rund zweistündigen Veranstaltung sind die Schülerinnen und Schüler begeistert. „Echt klasse, mal eine direkte Rückmeldung von echten Unternehmern zu bekommen!“, schwärmen sie. Auch Fachlehrer Marcel Schnek schätzt den Austausch mit der Praxis: „In jeder Hinsicht ein Gewinn“. Nähere Informationen zur IHK-Kampagne „Wirtschaft macht Schule“ bei Ida Reichenecker, IHK Reutlingen, Telefon 07121 2 01-1 23 oder per E-Mail reichenecker@reutlingen.ihk.de.