

Das Feuer des Wissens im Gehirn entfachen

Die Nürnberger Firma Wild & Milde schult weltweit Instrukoren in der Lernmethode des „PhotoReading“

VON WOLFGANG MAYER

„Der Geist des Menschen ist kein Gefäß, das gefüllt, sondern ein Feuer, das entfacht werden will.“ Den Spruch zitiert Evelyn Wild gerne. Er stammt vom alten griechischen Philosophen Plutarch. Ihre Firma, die Wild & Milde GmbH in Nürnberg, versucht die Botschaft als Trainings- und Lizenzierungszentrum praktisch umzusetzen – eingebunden in ein internationales Netzwerk.

„PhotoReading“ heißt die Lernmethode, und das mittelständische Unternehmen ist damit einer der „hidden champions“ auf dem Bildungsmarkt in Franken. Der Ausgangspunkt der Überlegung: Aus einer Fülle von Informationen sekundenschnell genau das gezielt herauszuholen, was wichtig ist. „Nehmen Sie Abstand von der Wort-für-Wort-Lesemethode“, heißt es in der Beschreibung.

Bereit sein ist alles

Leichter gesagt als getan. Doch Evelyn Wild erklärt: „Wir haben gelernt, uns fortzubewegen, als wir als Kind die ersten Schritte schafften. Später lernten wir, wie man Auto fährt, in den Zug oder ins Flugzeug steigt, um weiterzukommen. In der Schule lernen wir, Wort für Wort zu lesen, und bleiben bei dem System stehen. Aber auch das lässt sich weiterentwickeln. Jeder Mensch verfügt über mehr Potenziale, die es zu entdecken und bewusst zu nutzen gilt. Man muss nur bereit dafür sein.“ Mit Lesen nach herkömmlichem Verständnis hat das wenig mehr zu tun, Texte werden bei PhotoReading vielmehr „mental fotografiert“ und ins Unterbewusstsein gespeichert, ähnlich einem „Download“ aus dem Internet.



Norbert Milde und Evelyn Wild mit Abdul Hamid Al-Firdaus — einem „Schüler“ aus Saudi-Arabien, der als Instruktor die Lernmethode weitergeben wird. Foto: Stefan Hippel

Lesestoff in kürzester Zeit zu erfassen und zu bearbeiten ist die Aufgabe, die im privaten Bereich, aber vor allem in Unternehmen bessere Entscheidungsgrundlagen schaffen würde. Den Inhalt etwa eines 300 Seiten dicken Aktenordners in fünf Minuten erfassen zu haben und dadurch auf Fragen gestoßen zu sein, könnte nicht nur bei Vorstands- oder Aufsichtsratsitzungen von Vorteil sein.

Die Lerntechnik kommt aus den USA, sie wurde dort vor rund 20 Jahren von Paul Scheele entwickelt. „Die Überflutung durch Informationen hat man schon damals gesehen“, sagt Lynette Ayres von der Learning Stra-

tegies Corporation in Minnesota, dem Kooperationspartner von Wild & Milde. Schon damals sei es wichtig gewesen, aus der Flut, „das herauszufiltern, was wichtig ist“. Ayres: „Die Fähigkeit hat man. Man muss nur genau die Prioritäten formulieren, was man braucht, und sich darauf konzentrieren.“

Weltweit nur drei Zentren

Zeit-Management ist ein Stichwort, das in diesem Zusammenhang fällt. Inzwischen finden Schulungen im PhotoReading in rund zwei Dutzend Ländern statt. Zehntausende von Teilnehmern haben an den Seminaren über

die Jahre hinweg bereits teilgenommen. Die Materialien sind in 14 Sprachen übersetzt. Die „Instruktoren“ aber erhalten weltweit in nur drei Zentren ihre Lizenzierung. Eines steht in Minnesota, ein anderes in Tokio, das dritte eben in Nürnberg.

So kamen bisher mehr Seminarteilnehmer aus dem Ausland als aus Deutschland selbst ins Trainingszentrum in Franken – aus Österreich und Finnland, Island und Belgien, aber auch aus Singapur, Saudi-Arabien und Qatar. Der Ferne Osten und der arabischsprachige Raum ist überhaupt ein Markt, den die Learning Strategies Corporation besonders im Blick hat, sagt Ayres.

Demnächst werden erstmals Teilnehmerinnen aus Saudi-Arabien in Nürnberg erwartet, die die Lernmethode den Frauen in dem Königreich erschließen sollen. Warum kommen sie nach Nürnberg? Für eine Schulung in den USA bilden Visaprobleme das Hindernis.

„Wir sind die Katalysatoren“

Evelyn Wild befasst sich seit etwa zehn Jahren mit dem Thema PhotoReading. „Wir sind die Katalysatoren“, sagt Firmenpartner Norbert Milde. Während in den USA bereits Firmen aus der Telekommunikations- und Energiewirtschaft, aus der Versicherungsbranche sowie Banken auf die Technik des PhotoReading setzen, sind es in Deutschland bislang meist Privatpersonen.

Noch andere Unterschiede gibt es zwischen den beiden Seiten diesseits und jenseits des Atlantiks. Evelyn Wilde meint kritisch: „In Deutschland haben viel zu viele Menschen mangelndes Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten.“ Woran das liegt? „Vielleicht am Bildungssystem. In diesem wird die Freude an Entdeckungen abgetötet, und wir verlieren die Fähigkeit, Fragen zu stellen.“

Hier umzuschwenken, dazu ist allerdings Konzentration notwendig – sie zu schärfen, ist Teil der Schulung. Wild zieht einen Vergleich: „Die Unfähigkeit, sich auf Lesen und Aufnehmen zu konzentrieren, ist auch Kennzeichen von Legasthenie.“

„Vorhang auf“ mit zartem Plissée statt dickem Damast

Gebrüder Wörl führen vor 50 Jahren gegründetes Fachgeschäft gemeinsam weiter — Privatkunden stehen im Mittelpunkt

VON WOLFGANG HEILIG-ACHNECK

Möbel, Bodenbeläge, Gardinen — für alles, was zur Grundausstattung von Wohnungen gehört, gibt es stets Bedarf, selbst in Zeiten schwacher Konjunktur. „Alles aus einer Hand“ versprechen dabei die großen Einrichtungshäuser, die Mitnahme- und Baumärkte und werben vielfach mit besonderen Rabatten. Wie sich daneben Fachbetriebe behaupten, zeigt das Beispiel von Gardinen Wörl.

„Vorhang auf“, heißt es seit nun 50 Jahren in dem Geschäft an der Sulzbacher Straße. Doch wer nicht aufpasst, kann es im Vorbeifahren leicht übersehen. Weder zieht eine breite Schaufensterfront die Blicke in ihren Bann, noch schüchert der Verkaufsraum mit einem Überangebot ein. Und doch lagern in den Regalen Stoffballen in erstaunlicher Fülle; wer nicht auf Anhieb fündig wird, kann in Musterbüchern und -bügeln namhafter Hersteller blättern, etwa von Delius, Nordiska, Anstoetz oder Ado.

HANDEL im Wandel

„Diese und andere Firmen produzieren auch überwiegend in Deutschland“, erläutert Roland Wörl und kann damit Kunden bedienen, die mit der Auswahl der Produkte, wenn die Qualität stimmt, gerne auch Arbeitsplätze in Deutschland sichern helfen. Auch innovative Textilien stammen aus heimischen Werken; neuerdings werden sogar Stoffe mit Bleifäden angeboten, die Elektrosmog mildern sollen, oder Stoffe, die angeblich belastete Raumluft reinigen.

Mit seinem Bruder Peter führt der Raumausstatter-Meister seit 16 Jahren das Geschäft. Ihr Vater Franz hatte es am heutigen Standort 1956 eingerichtet, damals noch in engem Nebeneinander mit einem Fotogeschäft. Es war sozusagen der Schritt in die Sesshaftigkeit: Ihr Großvater war von Allersberg aus noch durch die Lande gereist, um auf Märkten Tischdecken und Gardinen zu verkaufen. Franz



Roland (li.) und Peter Wörl führen heute den von ihrem Vater gegründeten Betrieb gemeinsam weiter. Foto: Michael Matejka

Wörl überzeugte dann nicht nur mit kreativen Fähigkeiten in Malerei und Möbelrestauration, sondern auch mit ungewöhnlichen Werbeaktionen: Beispielsweise verschenkte er selbst gesammelte Steinpilze.

Unabdingbar war und ist eine Nähe: Waren die Arbeiten lange an Heimarbeitern vergeben worden, richteten die Wörls später eine Werkstatt in ihrem Wohnhaus in Ziegelstein ein. Seit etwa zehn Jahren stehen dafür zusätzliche Räume im Hof hinter dem Laden zur Verfügung, außerdem für eine Wäscherei und eine Polsterei. In Einzelanfertigung und nach individu-

ellen Entwürfen entstehen auch Sitzmöbel in ausgefallenem Design.

Noch immer bringt das Kerngeschäft mit Gardinen und Sonnenschutzvorrichtungen, wie Jalousien, Markisen und Wintergartenbeschattungen, rund zwei Drittel des Umsatzes; die Polsterei deckt etwa 20 Prozent ab, berichtet Roland Wörl. Und obwohl gerade private Haushalte immer häufiger jeden Euro zwei und drei Mal umdrehen, bestehe die Kundschaft noch immer zu 80 Prozent aus Privatleuten. „Manche schenken uns schon seit über 40 Jahren ihr Vertrauen“, sagt Wörl. In der Treue zah-

len sich wohl vor allem der Beratungsservice und die Rücksichtnahme auf individuelle Wünsche aus. „Dass wir persönlich weiterempfohlen werden, ist für uns vermutlich die wichtigste Werbung.“

Dicke Stoffbahnen wie einst gehen allerdings immer seltener über den Tresen mit der schmucken, mechanischen Registrierkasse. Denn im Trend liegen eher Flächenvorhänge und Raffrollos mit weniger „Masse“, dafür aber aus hochwertigen Materialien und entsprechender Verarbeitung, die auch nach mehrfacher Wäsche weder eingehen noch knittern.

Ein Anstoß für 50 Lehrstellen

Nürnberger Ausbildungsplatz-Initiative zieht Bilanz

Trotz einer weiter gestiegenen Zahl von neu abgeschlossenen Ausbildungsverträgen bleibt die Lage auf dem Lehrstellenmarkt angespannt. Abhilfe versucht die Nürnberger Ausbildungsplatz-Initiative (NAI) zu schaffen. Offenbar mit Erfolg: Innerhalb von zwei Monaten gelang es der Initiative, 50 Betriebe zu motivieren, im Jahr 2006 erstmals neue Ausbildungsplätze anzubieten.

Der Verein, der ausschließlich durch Spenden der Sparkasse Nürnberg finanziert wird, bezuschusst Betriebe in Nürnberg und im Landkreis Nürnberg Land, die ihren Beitrag dazu leisten, die Lehrstellenmisere abzumildern. Mit Zuschüssen zu den Ausbildungskosten von bis zu 9000 Euro honoriert die NAI den kurzfristigen Entschluss, neue Lehrstellen zu schaffen.

Einige Vorgaben sollen sicherstellen, dass tatsächlich zusätzliche Plätze gefördert und „Mitnahmeeffekte“ verhindert werden: Eine Firma muss seit mindestens drei Jahren existieren, darf nicht mehr als 150 Beschäftigte haben und noch nicht ausgebildet haben. Die Kammern müssen die Eignung des Betriebs bestätigen. Und selbstverständlich ist der Förderantrag zu stellen, ehe der Ausbildungsvertrag unterschrieben wird.

Bürokratischer Aufwand

Viele Betriebe, die bisher wegen des bürokratischen Aufwands und vor allem wegen der finanziellen Belastung keine Lehrlinge einstellen konnten, haben durch die finanzielle Hilfe des Vereins nun doch neue Lehrstellen ermöglicht. Sie bieten 50 jungen Menschen damit die Chance auf einen Einstieg ins Berufsleben.

Wie der Vorstand der NAI mitteilte, ist der Fördertopf für 2006 nun ausgeschöpft. Die Sparkasse Nürnberg hat jedoch bereits zugesagt, den Verein auch in den kommenden Jahren mit jeweils 200.000 Euro zu unterstützen. „Jeder neue Ausbildungsbetrieb ist wichtig und zeigt, dass die grundsätzliche Bereitschaft der Unternehmen zur Ausbildung da ist, wenn die Rahmenbedingungen stimmen. Mit unseren Spenden wollen wir sicherstellen, dass der Verein seine sinnvolle Arbeit auch in Zukunft erfolgreich fortsetzen kann“, so Matthias Everding, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Nürnberg.

Die NAI besteht bereits zehn Jahre und kann eine ansehnliche Bilanz vorweisen: Mit mehr als zwei Millionen Euro waren in 260 regionalen Betrieben insgesamt 312 neue Ausbildungsplätze entstanden – quer durch alle Branchen. Zumindest einem Teil der Unternehmen hatte die Förderung auch den Anstoß gegeben, sich weiter zu engagieren. nn

Prüfung am PC

IHK Nürnberg geht neue Wege

Die Nürnberger Industrie- und Handelskammer bereitet den Boden für neue Wege in der Lehrlingsbildung.

Rund 70.000 Auszubildende legten Ende September bundesweit vor den Industrie- und Handelskammern die Zwischenprüfung in einem von 38 kaufmännischen Ausbildungsberufen ab. In drei Berufen war die Zwischenprüfung erstmals auch PC-gestützt möglich. Die Aufgaben für diese bundeseinheitlichen Zwischenprüfungen wurden von der Aufgabenstelle für kaufmännische Abschluss- und Zwischenprüfungen (AKA) in Nürnberg bereitgestellt, deren Geschäftsführung die IHK Nürnberg innehat. 25 Kammern beteiligten sich, so dass deren Prüflinge die Prüfungsaufgaben direkt am PC lösen konnten.

Zu Beginn der Prüfung erhalten die Auszubildenden eine PIN-Nummer zur Anmeldung im System. Durch Klick auf einen Start-Button beginnt die Bearbeitungszeit. Aufgabentexte, Anhänge, Grafiken oder Statistiken werden am Bildschirm angezeigt, die Lösungen direkt eingegeben. Unmittelbar nach Abschluss der Prüfung wurde ihnen am Bildschirm ihr vorläufiges Ergebnis mitgeteilt. nn

Redaktion: Klaus Wonneberger
Telefon: (09 11) 2 16 27 10
Wolfgang Heilig-Achneck
Telefon: (09 11) 2 16 24 15