

„Viele gute Gespräche und interessante Kontakte“

Direkter Draht zu über 70 Ausstellern und vielen Berufsfeldern



Über den Dächern von Braunschweig werden die Auszubildenden der Volksbank BRAWO auf ihre künftigen Tätigkeiten vorbereitet. Foto: Volksbank BRAWO

ILSEDE. Halbzeit: Die 8. Ilseder Jobbörse bringt Berufsanfänger, Seiteneinsteiger und Fachkräfte mit rund 70 Unternehmen zusammen, die Verstärkung suchen. Die Messe läuft noch bis 29. September virtuell und täglich 24 Stunden. Wann immer der Besuch passt, mit dem Smartphone, Tablet

oder am PC – die Ausbildungs- und Berufsmesse bietet Informationen über Arbeitgeber aus der Region und Möglichkeiten für Fragen und Kontakte.

Es geht um Ausbildung, Berufsorientierung, Studium und Arbeitsplatzwechsel. Schirmherr ist Bundesarbeitsminister

Hubertus Heil, den das Konzept aus Berufsorientierung für Jugendliche und Plattform für Unternehmen, sich vorzustellen, erneut überzeugt.

Jeder Interessierte kann mit den Ausstellern kostenlos Kontakt aufnehmen. Schüler können direkt aus dem Unter-

richt oder mit ihren Eltern nach Ausbildungs- und Studienangeboten Ausschau halten, mehrfach und 24 Stunden am Tag. Studenten oder Wechselwillige können ebenfalls fündig werden.

Die Ilseder Jobbörse hat einen festen Platz als Ausbildungs-

und Berufsplattform in der Region eingenommen. Als Premiumpartner konnte erneut die Volksbank BRAWO begeistert werden.

Die Volksbank BRAWO zieht bereits eine positive Zwischenbilanz: „Viele gute Gespräche, viele interessante Menschen und ganz konkrete Vereinbarungen, um im Kontakt zu bleiben – das ist das Beste, was man von einer Jobbörse erwarten kann“, zieht Stefan Honrath, Leiter der Peiner Direktion der Volksbank BRAWO ein erstes erfolgreiches Zwischenfazit und bekräftigt: „Wir sind sehr zufrieden.“

Vertreten sind die Berufsfelder Wirtschaft und Verwaltung, Dienstleistung, Gesundheit und Soziales, Handel, Handwerk und Fach- und Hochschulen. Zudem bietet die Jobbörse kleinen Betrieben, die aus Zeitgründen oder auch Mangel an personellen oder finanziellen Ressourcen bislang nicht an Präsenzmessen teilnehmen konnten, eine optimale Möglichkeit, sich darzustellen. bik

**Volksbank
BRAWO ist
Premiumpartner**

„Optimale Lösungen für komplexe Vermögensverhältnisse finden“

Niklas Nachtwey ist bei der Volksbank BRAWO seit November 2023 Betreuer für vermögende Kunden in Peine, Braunschweig und Salzgitter. Er berichtet über hohe Verantwortung und Herausforderungen im jungen Alter.

**Volksbank
BRAWO**

Wie war Ihr bisheriger Berufsweg?

Niklas Nachtwey: Begonnen hat mein Berufsleben mit meiner Ausbildung bei einem

anderen Kreditinstitut. Anschließend war ich als Privatkundenberater tätig und habe einige nebenberufliche Weiterbildungen abgeschlossen, bevor ich als Handelsvertreter zu einer Bausparkasse gewechselt bin. Im November 2023 habe ich mich dann dazu entschlossen, zur Volksbank BRAWO zu wechseln und betreue dort vermögende Privatkunden zu verschiedenen Themen aus dem Bereich der Geldanlage.

Warum sind Sie zur Volksbank BRAWO gekommen?

Niklas Nachtwey: Für mich war es an der Zeit etwas Neues zu erleben. Bereits während meiner Ausbildungszeit war für mich der Bereich der Vermögensan-

lagen immer der interessanteste. Die Volksbank BRAWO hat mir die Möglichkeit geboten, bereits in meinem jungen Alter in einem Bereich mit hoher Verantwortung und fachlichen Anforderungen zu arbeiten.

Ist die Volksbank BRAWO für Sie eine Bank wie jede andere oder unterscheidet sie sich?

Niklas Nachtwey: Die Volksbank BRAWO ist eine Bank, die ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern Vertrauen entgegenbringt und viel Gestaltungsspielraum für die berufliche Zukunft bietet. Mich persönlich beeindruckt der partnerschaftliche und faire Umgang mit Kunden und Kollegen. Durch die Tochter-

gesellschaften der BRAWO kann man zusätzlich auch zahlreiche Dinge über das eigentliche Bankgeschäft hinaus entdecken.

Was reizt Sie an Ihrer Aufgabe?

Niklas Nachtwey: Mich reizen die zahlreichen Möglichkeiten und Herausforderungen, die mir in meinem Berufsalltag geboten werden. Jeder Tag und jeder Kunde ist anders. In der heutigen schnelllebigen Welt, gerade im Anlagebereich, gibt es immer wieder Neues – dadurch wird es nie langweilig. Mein Ziel ist es, gerade bei komplexen Vermögensverhältnissen, eine optimale Lösung nach den Wünschen der Kundinnen und Kunden zu finden.

Wie wurden Sie auf Ihre Tätigkeit vorbereitet?

Niklas Nachtwey: Zu Beginn erhielt ich ausreichend Zeit, um die Kollegen, die Abläufe bei der BRAWO sowie den Ansatz der genossenschaftlichen Beratung kennenzulernen und mich einzuarbeiten. Im Anschluss wurde mir fundiertes Produktwissen vermittelt, ich durfte Kundentermine begleiten und kam regelmäßig mit meinen Kollegen ins Gespräch. Zusätzlich nehme ich an umfassenden Schulungen teil. Besonders schätze ich den Austausch und die Unterstützung durch meine Kollegen.

Interview: Birthe Kußroll-Ihle



Niklas Nachtwey