



Inhaltsübersicht

Entwicklung des Netzwerkes

- Neue Netzwerkunternehmen
- Networking 2009

Daten aus unserem Teilnehmerkreis

- Teilnehmerstruktur
- Studienorte
- Bewerbungen pro Monat
- Anteil - Alumni

Absolventen 2009

Erfahrungsberichte

- Kick- Off Qualifikationsanalyse
 - Autor Björn Sudkamp / Teilnehmer Festo Bildungsfonds
- Entwicklung des Arbeitsmarktes für Studierende
 - Autor Donat Rumschüssel / Alumnus des Festo Bildungsfonds
- Druckerplanspiel bei Heidelberger Druck
 - Autor Maryam Gieleky / Teilnehmerin Festo Bildungsfonds



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Entwicklung des Netzwerkes

Das Unternehmensnetzwerk des Festo Bildungsfonds ist deutlich gewachsen: Bildeten am Anfang des Jahres 2008 noch 7 Unternehmen das Netzwerk, so sind es nun im November 2009 20 Unternehmen inkl. Festo. Dies ist eine **Steigerung von über 150 %**. Selbst im Krisenjahr 2009 konnte das Netzwerk kontinuierlich erweitert werden. Dies spricht genauso für die hohe gesellschaftliche Bedeutung des Festo Bildungsfonds wie für seine zusätzlichen Nutzenfelder im Bereich des HR Managements. Das Netzwerk erstreckt sich nun über die Branchen:

- Medizintechnik
- Automatisierungstechnik
- Energiedienstleistung
- Chemie
- Spezialmaschinenbau
- Printmedien
- Metall- und Elektrotechnik
- Metallverarbeitung
- Feinmechanik
- Softwaretechnik

FESTO





Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Neue Netzwerkunternehmen

Sonnige Spitzentechnologie - mit Weitblick
Auf 1000 Meter über dem Meeresspiegel trifft sich Natur und High Tech.



Der Firmenname beschreibt die Kernkompetenz des Unternehmens: „Reinraum, Equipment, Nasschemie, Automatisierung“, d.h. für jegliches Substrat, das unter Sauber-, Rein-, oder Reinstraumbedingungen mit nasschemischen Verfahren geätzt, gereinigt oder beschichtet werden muss, bietet RENA effiziente Lösungen.

Der Einstieg, Anfang 2000, in die Photovoltaikbranche – die heute mehr als 70 % der Geschäftstätigkeit ausmacht - erwies sich als goldrichtig. Mit der profunden Erfahrung aus der Halbleitertechnologie und Innovationen revolutionierte RENA die nasschemische Prozessierung von Solarzellen und entwickelte sich zum Weltmarktführer in diesem Bereich.

Das 1993 mit 10 Mitarbeitern gegründete Unternehmen beschäftigt heute ca. 950 Mitarbeiter. Rund 400 arbeiten am Hauptsitz in Gütenbach. Neben der Photovoltaik ist die RENA weiterhin in der Halbleitertechnologie, Mikrosystemtechnik sowie Medizin- und Leiterplattentechnik aktiv. Die RENA Gruppe erzielte 2008 einen Umsatz von ca. 200 Mio.€.

RENA zählt weltweit zu den innovativsten Unternehmen auf dem Gebiet der Nassprozess-Technologie mit Entwicklungszentren in Konstanz und Freiburg. Hier arbeitet man intensiv mit den weltweit führenden Forschungsinstituten wie z. B. dem Fraunhofer ISE (Freiburg) und der Universität Konstanz zusammen.

Die Menschen, die bei RENA arbeiten, machen den Erfolg aus. Vom Auszubildenden bis zur Geschäftsleitung – Teamgeist und Teamarbeit spielen eine zentrale Rolle. Flache Hierarchien und kurze Entscheidungswege gehen vor Statusdenken.

Die Lage der Firmenzentrale auf 1.000 Metern Höhe ist einmalig. „Hier oben finden wir den Freiraum zum Denken“, so Jürgen Gutekunst, Geschäftsführer RENA GmbH.

Im Mittelpunkt unseres Denkens: Unsere CRM-Kunden

CAS Software AG ist der deutsche Marktführer für CRM-Lösungen für den Mittelstand. Über 190 Mitarbeiter arbeiten in unseren CAS-Häusern im Technologiepark Karlsruhe. Mit mehr als 150.000 Anwendern in 24 Ländern und vielfältigen Auszeichnungen zählt die CAS Software AG heute zu den führenden Softwareunternehmen in Deutschland.



Vom Mittelstand für den Mittelstand

Die CAS Software AG wurde 1986 von Martin Hubschneider und Ludwig Neer gegründet und befindet sich im Besitz der Vorstände und führender Mitarbeiter.

Systematisches CRM macht Unternehmen erfolgreich

Die gesamte Organisation eines Unternehmens konsequent an den Anforderungen der Kunden auszurichten und ein systematisches Kundenmanagement zu etablieren, das ist CRM. Auf der Basis einer kundenzentrierten Unternehmensstrategie werden alle Arbeitsabläufe von Vertrieb, Marketing, Produktion und Service aufeinander abgestimmt – und dies über alle Kontaktkanäle. Systematisch erwerben die Mitarbeiter neues Markt- sowie Kundenwissen und nutzen dies zur Optimierung der Kundenbetreuung und Neukundengewinnung.

Attraktive Arbeitsplätze und erfolgreiche Produkte

Über 25 % unseres Umsatzes investieren wir jährlich in neue, innovative Produkte. Die Siege in den Wettbewerben Arbeitgeber des Jahres (2009) und Top Innovator (2006) haben unser Engagement in den Bereichen Personalarbeit und Innovationsmanagement belohnt. Unsere Kundenprojekte werden regelmäßig ausgezeichnet.

Das Streben nach Customer Excellence

Wir sind auf dem Weg, weltweit der innovativste und erfolgreichste Anbieter von Lösungen für Kundenmanagement (CRM) zu werden. Auf Basis unserer aktuellen Marktführerschaft in Deutschland ist unser Etappenziel für 2011 die europäische Marktführerschaft für CRM im Mittelstand.



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Die Geschichte

Die Bose Corporation wurde 1964 von Dr. Amar G. Bose gegründet, der damals als Professor für Elektrotechnik am Massachusetts Institute of Technology (MIT) tätig war. Die Bose Corporation ist ein multinationales Unternehmen in Privatbesitz mit Sitz in der Nähe von Boston. Unter der Führung von Dr. Bose in seiner Eigenschaft als Unternehmenschef und technischem Direktor werden die Gewinne zu 100 Prozent in das Wachstum und die Weiterentwicklung des Unternehmens re-investiert.

Die Unternehmensphilosophie

Das außerordentlich starke Engagement der Bose Corporation in der Forschung ist untrennbar mit dem Hauptziel des Unternehmens verbunden: der Entwicklung bahnbrechender Produkte und Technologien, die das Leben der Menschen verbessern.

Bose geht bei der Konzeption seiner Lautsprecher und Musiksysteme von der Grundüberzeugung aus, dass Audio-Produkte dazu dienen sollten, allen Hörern zu jeder Zeit und an jedem Ort eine originalgetreue Klangwiedergabe zu liefern.

Die Produkte

Als erstes Produkt für den Privatbereich brachte Bose 1968 das 901® DIRECT/REFLECTING® Speaker System auf den Markt, das international viel Anerkennung seitens der Fachkritiker erhielt und auf große Resonanz beim Verbraucher stieß. Heute bietet Bose eine Vielzahl von Musiksystemen für den Heimbereich an.

1972 präsentierte Bose seinen ersten Lautsprecher für Profi-Musiker. Zu Beginn der 1980er Jahre revolutionierte Bose den Markt der Auto-Soundsysteme mit dem ersten Soundsystem der Welt, das für jeden Fahrzeugtyp individuell entworfen und ab Werk eingebaut wird.

Die erstmals 1986 eingeführte Technologie der Acoustic Noise Cancelling® Headsets führt zu einer drastischen Reduzierung von unerwünschten Hintergrundgeräuschen und trägt zu einer besseren Klangqualität für Piloten, Militärangehörige und Musikliebhaber bei. Auch in diesem Bereich gibt es heute eine große Anzahl von Produkten für verschiedene Anwendungsbereiche.

Networking 2009

Zielsetzung des Jahres 2009 war, den Festo Bildungsfonds erfolgreich an den deutschen, österreichischen und schweizer Hochschulen und in der gesellschaftlichen Wahrnehmung zu positionieren.

Versendete Werbemedien im Jahr 2009:

- über 300.000 Studenten-Flyer Deutschland
- über 11.000 Studenten Flyer Österreich und Schweiz
- über 10.000 Sonderdrucke Personal 12/08
- über 600 A3-Plakate

Es wurden in Deutschland 463, in Österreich 60 und in der Schweiz 45 Hochschulen bzw. Professoren in den Fachbereichen MINT angeschrieben und über den Festo Bildungsfonds informiert, sowie Flyer und Poster an die Ansprechpartner verschickt.

Somit konnten wir im Jahr 2009 unseren Teilnehmerkreis in Europa ausdehnen.

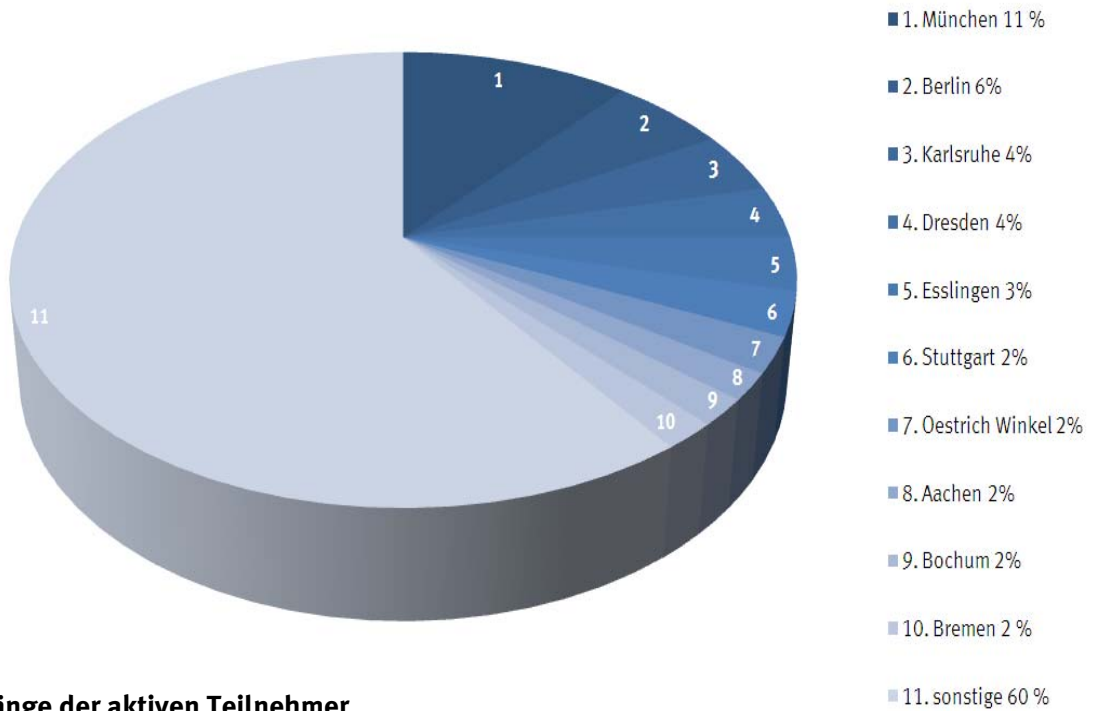




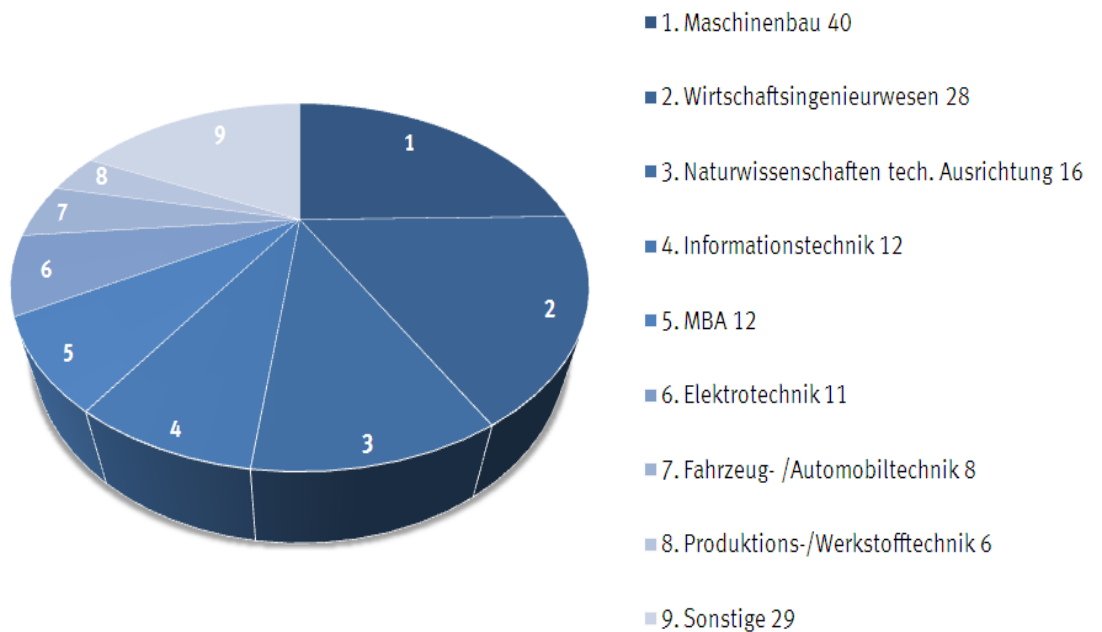
Daten zu unserem Teilnehmerkreis

(Stand 02.11.2009, 162 TN.)

Auswertung der Studienorte unserer aktiven Teilnehmer



Verteilung der Studiengänge der aktiven Teilnehmer





Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009

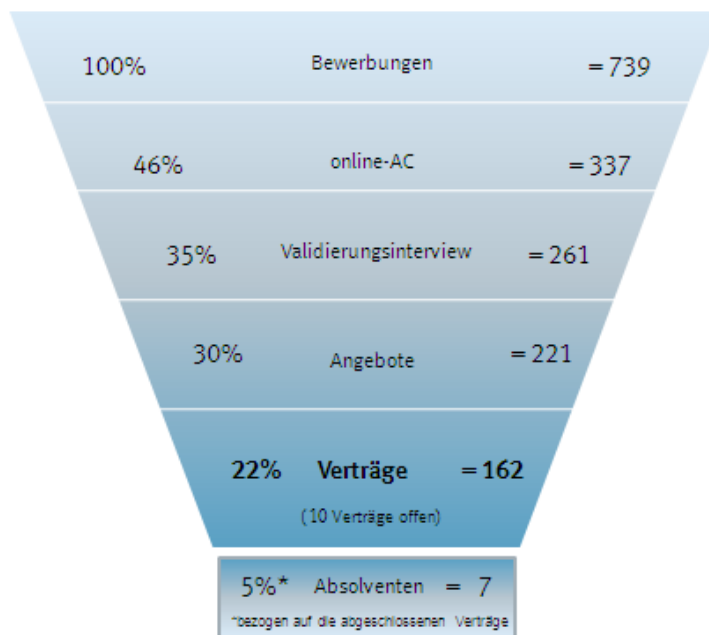


Daten zu den Bewegungen im Festo Bildungsfonds (Stand 02.11.2009)

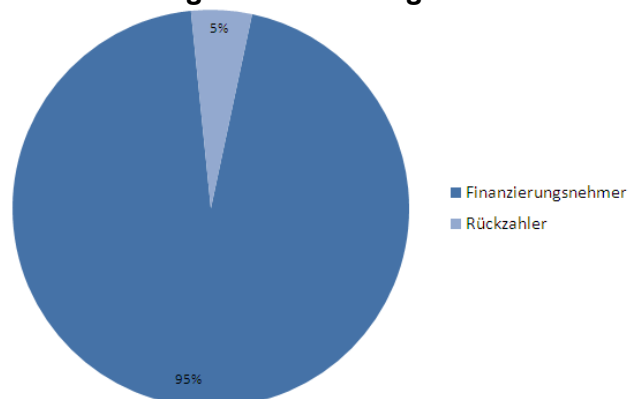
Bewerbungen pro Monat



Bewerberselektion in der Abfolge der diagnostischen Maßnahmen



Anteil aktiver Finanzierungsnehmer zu fertigen Absolventen



Stand: 30.10.2009



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Absolventen des Jahres 2009

Hochschule	Ort	Studiengang	Abschluss
FH Niederrhein	Krefeld	Technische Informatik	Diplom
TFH Bochum	Bochum	Allgemeine Maschinentechnik	Diplom
Art Center College of Design (USA)	Pasadena, USA	Transportation Design	Bachelor
Hochschule Esslingen	Esslingen	Softwaretechnik und Medieninformatik	Bachelor
HHL	Leipzig	MBA - HHL	Master
TH Karlsruhe	Karlsruhe	Maschinenbau	Diplom
FH Bremen	Bremen	Computer Based Mechanical Engineering	Master
FH München	München	Maschinenbau	Diplom
FH München	München	Fahrzeugtechnik und Flugzeugtechnik	Diplom
FH Köln	Köln	Wirtschaftsingenieurwesen	Diplom
FH Pforzheim	Pforzheim	Business Administration & Engineering	Master
FH München	München	Industrial Design	Bachelor
ETH Zürich	Zürich	Supply Chain Management Programm	Master
ESBS Strasbourg	Strasbourg	Biotechnologie	Diplom
University of Glasgow	Glasgow	Aerospace engineering and management	Master
Bucerius Law School	Hamburg	Master of Law and Business	Master
FH Jena	Jena	Maschinenbau	Master
TU Clausthal	Clausthal	Chemie (technische Ausrichtung)	Diplom
LFU Innsbruck	Innsbruck	Physik	Bachelor



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Erfahrungsbericht

Qualifizierungs-Kick off-Veranstaltung vom 16.10. bis zum 18.10.2009

von Björn Sudkamp

Voller Erwartungen machten sich am Freitagmorgen 12 Männer und 1 Frau teils quer durch Deutschland auf den Weg in den Schwäbischen Wald, wo um 14 Uhr das Kick-Off Wochenende mit einer Vorstellungsrunde starten sollte. Aber durch Stau und Probleme bei der Deutschen Bahn machte sich die Gruppe nicht ganz vollständig unter Führung des Försters auf den Weg in den Wald. Dort wurden uns die Arbeiten der 2 anderen Teams gezeigt und es gab einen kleinen Einblick über die Aufgaben eines Försters. Nach der erfolgreichen Suchaktion eines verspäteten Teilnehmers, der im Wald einmal falsch abgebogen war, fuhren alle zum Arbeitsplatz des nächsten Tages.



Wir staunten alle nicht schlecht, als der Förster uns eine Brücke über einen Bach zeigte, die wir am darauffolgenden Tag erneuern sollten. Zu diesem Zeitpunkt wurde auch ein Teil des Baumaterials angeliefert und die Größe der Brückenbalken, die wir am nächsten Tag über den Bach auf dem Fundament platzieren sollten, machte es auch nicht besser.

Nach der Sichtung des Werkzeuges machten wir uns etwas durchnässt und wohl schon in Gedanken planend auf den Weg zum Hotel. Beim gemütlichen und leckeren schwäbischen Abendessen hatten wir Gelegenheit, uns besser kennenzulernen.



Gedanken planend auf den Weg zum Hotel. Beim gemütlichen und leckeren schwäbischen Abendessen hatten wir Gelegenheit, uns besser kennenzulernen.



Anschließend stand ein Vortrag zum Thema „Projektmanagement“ auf dem Programm. Sebastian Lübbers von der Firma Unity passte seinen Vortrag auf unsere Aufgabe an und gab uns nützliche Tipps für die Planungsphase. Nach dem Vortrag starteten wir direkt mit der Planung unseres Projektes, wir wählten einen Projektleiter und teilten uns in Arbeitsgruppen auf. Es entstanden „Team Balken“, „Team Belag“ und „Team Geländer“. Aufgeteilt in Teams machten wir uns an die Detailplanung. Noch im Zeitplan stellte jede Gruppe ihren Arbeitsplan vor.

Danach gingen wir zum gemütlichen Teil des Abends über, der allerdings mit Blick auf den anstrengenden kommenden Tag etwas kürzer aus fiel.

Es hat wohl jeder noch heimlich in seinem Zimmer zum Wettergott gebetet, aber wir wurden nicht erhört und der Dauerregen des vergangenen Tages setzte sich fort. Nach einer erholsamen Nacht trafen wir uns zum gemeinsamen Frühstück. Im Wald angekommen hatte sich der Bach über Nacht dank Dauerregen in einen Fluss verwandelt. Doch zum Jammern blieb keine Zeit, jede Gruppe begann sofort mit ihrer Arbeit denn der Zeitplan sollte eingehalten werden.



Schon nach kurzer Zeit waren die Balken vorbereitet, „Team Belag“ hatte alle Bretter auf Länge gesägt und gebohrt, „Team Geländer“ hatte genügend Robinien gefällt. Auch der vom Festo Team initiierte Projektleiterwechsel brachte uns nicht von unserem Ziel ab. Nach einer kurzen Pause mit Essen und warmen Getränken startete „Team Balken“ mit der wohl schwierigsten Aufgabe.

Die alte Brücke war abzureißen und die neuen Balken von über 7 Metern Länge und einem geschätzten Gewicht von 350 kg in Position zu bringen. Unser Hilfsmittel war ein Kettenzug, den wir am anderen Ufer in Position brachten. Den ersten Balken zogen wir über die noch vorhandene Brücke. Zu diesem Zeitpunkt lagen wir noch im Zeitplan, es stellte sich aber schnell heraus, dass unser am Vorabend ausgedachter Plan, nicht in die Tat umzusetzen war. Fieberhaft suchten wir nach einer Lösung, doch bis der zweite Brückenbalken in Position lag, war der Zeitplan nicht mehr einzuhalten.

Eine Analyse der Teamarbeit und ein zweiter Wechsel des Projektleiters, den unsere Beobachter Frau Walcker und H. Dr. Machwirth (beide Festo Bildungsfonds) und Herr Zipf (Vorstand der Career Concept AG) durchführten, kostete ebenfalls wertvolle Zeit. Aber zeigte dem Team, dass die Kommunikation nicht stimmte. Wir änderten unsere Strategie und lösten die Teams auf, um unser Ziel noch zu erreichen, denn die Dämmerung sollte schon früh einsetzen. Unser Team gab noch einmal alles, die letzten Kräfte wurden mobilisiert, um das Projekt noch zum Erfolg zu bringen. Ohne elektrische Hilfsmittel eine Brücke zu bauen, verlangte uns alles ab.



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



ne Verluste positionierten wir uns für ein Gruppenfoto auf unserem Bauwerk. Dies war gleichzeitig auch der Belastungstest, den die Brücke tadellos überstand. Nach der Abnahme durch den Förster, fuhren wir zurück zum Hotel. Das leckere Abendessen war der Beginn des gemütlichen Teils des Abends. Nach einer kurzen Nacht trafen wir uns zum gemeinsamen Frühstück. Anschließend erzählte uns Herr Dr. Machwirth etwas über die aktuellen Entwicklungen im Festo Bildungsfonds und das weitere Vorgehen, denn neben der Finanzierung steht die persönliche Weiterbildung der Teilnehmer im Vordergrund. Sowohl die Netzwerkpartner, als auch der Bildungsfonds möchte die Teilnehmer individuell fördern.

Darauf folgte der für uns wichtigste Teil des Wochenendes, das persönliche Feedback der Teilnehmer und der Beobachter. Die Teilnehmer setzten sich in kleinen Gruppen zusammen und rotierten dann immer weiter, so dass jeder ein Feedback erhielt. Wie wurden die Teilnehmer während des Projektes von den Beobachtern wahrgenommen? Wo sehen sie Verbesserungspotential? Auch wenn das ehrliche Feedback teilweise deutlich ausfiel, war es für die Erkenntnis des Unterschiedes zwischen Selbst- und Fremdbild unerlässlich und lieferte gute Hinweise für persönliche Entwicklungspotenziale. Die Beobachter ließen sich dafür besonders viel Zeit und man merkte, dass es ihnen wichtig war, die Einschätzungen verständlich zu erklären.

Wir trafen uns ein letztes Mal zum gemeinsamen Essen um gestärkt die weite Heimreise anzutreten. Es war ein tolles Wochenende, an das sich wohl jeder Teilnehmer noch lange erinnern wird.

Im Namen aller Teilnehmer möchte ich mich bei F. Katharina Walcker und H. Dr. Machwirth für ein toll organisiertes Wochenende bedanken.



Die nächsten Termine unserer Kick- Off Qualifikationsanalyse sind am

06.05.2010 – 09.05.2010

sowie am

23.09.2010 - 26.09.2010.

Wir können bei Interesse Ihrerseits als Netzwerkpartner von Ihnen benannte Mitarbeiter einen Platz als Teilnehmer oder Beobachter zur Verfügung stellen.

Bitte nehmen Sie hierzu mit Frau Walcker unter walc@de.festo.com oder 0711 - 347 50267 Kontakt auf.



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Erfahrungsbericht **zur aktuellen Jobsituation**

von Donat Rumschüssel Alumnus Festo Bildungsfonds

Anfang des Jahres 2009 kam für mich das erfolgreiche Ende meines Studiums immer näher. Im Mai sollte ich meine Diplomarbeit im Studiengang Wirtschaftsingenieurwesen an der HTW Berlin verteidigen.

Grund genug, mich zu diesem Zeitpunkt in die Bewerbungsphase zu begeben. Die Vorbereitung der Unterlagen war schnell erledigt. Sehr hilfreich waren dabei auch die verschiedensten Qualifizierungs-Angebote des Festo Bildungsfonds: so z. B. das außerordentlich gut vorbereitete und durchgeführte Assessment-Center Training!

Um Zeit und Kosten zu sparen, habe ich mich zu 80% online beworben. Die traurige Realität sieht so aus, dass es selten eine Eingangsbestätigung gibt und genauso wenig eine qualifizierte Absage. Hinzu kommt die Tatsache, dass sich viele Verfahren über Monate hinweg ziehen. Beworben habe ich mich in der gesamten Bundesrepublik, bei kleinen und großen Unternehmen.

Leider war ich auch bis heute – nach fast einem Jahr - nicht erfolgreich. Nur das kein falscher Eindruck entsteht: Der Durchschnitt meines Diploms lag bei 1,0. Häufig hörte ich, dass weder in den Unterlagen, dem Abschluss oder persönlichen Profil die Gründe lagen. Stellen waren entweder zum Bewerbungszeitraum vergeben oder die Einstellungen wurden im Laufe des Jahres gestoppt, womit die Bewerbungen gegenstandslos wurden.

Auf Nachfragen wurde mir mehr als einmal mitgeteilt, dass es „unzählige“ Bewerbungen gebe. Im Besonderen trifft dies auf den öffentlichen Sektor zu (Hochschulen, Ministerien etc.).

Erschreckenderweise gibt es auch Organisationen, die aus der Krise Kapital schlagen wollen: so sucht bspw. ein Berliner Unternehmen „Trainees für Berlin“ und bietet die befristete Einstellung für 800€ brutto an. Dies ist für mich als diplomierten und dazu noch erfahrenen Wirtschaftsingenieur schlichtweg Ausbeutung von Humankapital. Und unter Wert sollte sich m. E. auch niemand verkaufen. Kompromisse ja – aber nicht zu jedem Preis.

Gespräche im Kreis der Kommilitonen führten zu der Erkenntnis, dass es diesen ähnlich erging. Selten wurde ein frisch diplomierter Wirtschaftsingenieur sofort vermittelt, ca. 85% meines Jahrganges sucht noch. Zum Vergleich noch 2008 fanden fast alle Absolventen innerhalb von 6 Monaten einen Arbeitsplatz. Vielfach war es auch nicht möglich durch das Unternehmen übernommen zu werden, in welchem die Diplomarbeit geschrieben wurde. Vor einigen Jahren war eine gute Diplomarbeit oft die Garantie für einen späteren Berufseinstieg.

Die durch das direkte und erweiterte Netzwerk des Festo Bildungsfonds eröffneten Möglichkeiten waren für mich leider in der herrschenden Krisenzeit ebenfalls wenig ergiebig. Ein hochrangiger Manager eines Beratungsunternehmens teilte mir mit, dass er mich gerne einstellen würde, aber auf Grund eines unternehmensweiten Einstellungsstopps dazu weder befugt, noch in der Lage sei. Wieder einmal hieß es: „Es liegt nicht an Ihnen“.

Ich möchte hiermit Niemandem die Hoffnung nehmen – es gibt durchaus auch positive Beispiele, auch wenn diese derzeit rar gesät sind. Nur: Stellt Euch darauf ein, dass allein ein guter Abschluss heute nicht mehr der Garant für einen schnelleren Berufseinstieg ist. Die strategische Wahl des Arbeitgebers als auch eine langfristige „Kennenlernphase“ (durch Praktikum, Werkstudententätigkeit etc.) können wichtige Pfeiler eines erfolgreichen Berufseinstiegs sein und letztendlich auch die richtigen Soft-Skills (siehe Seminarangebot des Festo Bildungsfonds). Immer weiter bewerben, beharrlich sein und – wichtig! – nachfragen, worin die Gründe der Absage liegen. Ab und zu ist es doch möglich, eine qualifizierte und auch informative Aussage zu erhalten.



Newsletter Nr. 4

Festo Bildungsfonds

November 2009



Erfahrungsbericht

„Druckereien leiten und verbessern“

Planspiel bei Heidelberger Druck

von Maryam Gieleky Teilnehmerin des Festo Bildungsfonds

Das Planspiel „ Druckereien leiten und verbessern“ der Heidelberger Druckmaschinen AG hat am 27-29 Juli in Heidelberg stattgefunden.

Ziel des Planspiels ist, unternehmerisches Denken und Handeln am Beispiel der erfolgreichen Leitung einer Druckerei kennen zu lernen. Die einzelnen Teams wurden aus Teilnehmern mit unterschiedliche Erfahrungen und Bildungshintergünden zusammen gesetzt.

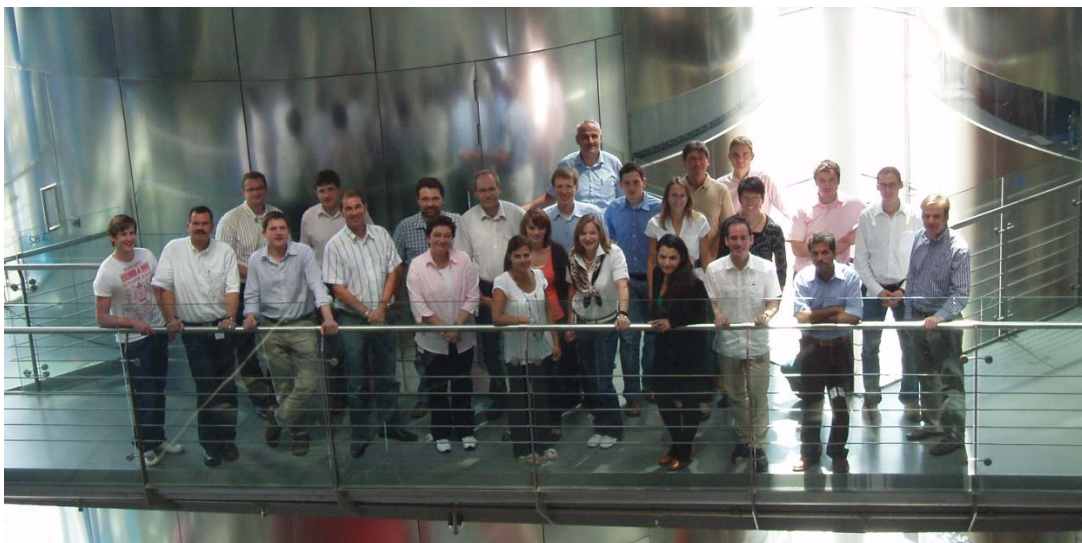
Als erstes wurden das Leitbild und die strategische Positionierung des Unternehmens formuliert. Die Druckereien konnten dann durch Abgabe von Angeboten Aufträge erhalten. Die erhaltenen Aufträge mussten fristgerecht an die Kunden ausgeliefert werden.

Dabei mussten die eigenen Kapazitäten und Ressourcen gemanagt und ein Netzwerk von Kooperationspartner aufgebaut werden.



Am Ende wurde der Jahresabschluss, bestehend aus Gewinn- und Verlustrechnung und Bilanz, sowie weiterer betriebswirtschaftlicher Kennzahlen zusammengestellt und präsentiert. Diese Kennzahlen zeigten ob die gewählten Strategien und Entscheidungen zum Erfolg bzw. Misserfolg geführt haben.

Die Veranstaltung war nach Meinung aller Teilnehmer in jeder Hinsicht ein voller Erfolg!



Sollten Sie in Ihrem Unternehmen ähnliche Veranstaltungen haben, die Sie für die Teilnehmer im Festo Bildungsfonds öffnen können, nehmen Sie bitte mit Frau Walcker unter walc@de.festo.com oder 0711 - 347 50267 Kontakt auf.