

# NET ХУДА БЕЗ ДОБРА ИЛИ... КАК УБИТЬ ДВУХ ЗАЙЦЕВ



Мы предлагаем Вашему вниманию сенсационное интервью с руководителем ААУ e.V. господином Aliochin о возможности практически любой, даже самой маленькой "русской" фирмы решить свои кадровые проблемы и о невероятно простом способе получить признанное немецкое образование для наших молодых читателей.

**Herr Aliochin:** - Wir sind hier beim Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer. Er wurde 1999 gegründet.

Man hat bundesweit festgestellt, dass aus dem Ausland stammende Unternehmer fast ausnahmslos nicht ausbilden. Es gibt ja mittlerweile genügend türkische, griechische und auch russische Unternehmen und nur sehr wenige davon bilden aus. Das liegt vor allem daran, dass sie mit dem dualen Ausbildungssystem in Deutschland wenig Erfahrung haben. Ein weiterer Grund ist, dass sie manchmal relativ klein sind und möglicherweise nicht alle Aufgaben als Ausbildungsbetrieb erfüllen können, dies aber eigentlich müssten.

**Ein Beispiel:** ein türkischer Lebensmittelhändler verkauft nur türkisches Brot. Nun schreibt Ausbildung zum Einzelhändler verschiedenen Brotsorten vor. In diesem Fall könnte er allein theoretisch nicht ausbilden, jedoch gemeinsam mit der AAU schon, da hier die fehlende Teile der Ausbildung, in diesem Fall verschiedene Brotsorten, ergänzt werden können. Desweiteren könnte ein Unternehmer selbst ausbilden, aber die Erfahrung fehlt. Deswegen hat sich hier in Nürnberg AAU gegründet. Im Jahr 1999 haben sich die türkische Unternehmer zusammengeschlossen (weil sie die größte Ausländergruppe sind) und den AAU e.V. organisiert. Es kamen dann auch andere Unternehmer dazu kroatische, griechische und jetzt auch die ersten russischen.

**KK:** - Warum konzentrieren Sie sich auf die Ausbildung von ausländischen Jugendlichen?

**Herr Aliochin:** - Wir haben mit der Ausbildung am 01. 10. 99 angefangen und jetzt haben 15 Auszubildende in verschiedenen Berufen: Reiseverkehr, Bürokommunikation, Einzelhandel, Spedition. Der Spektrum umfasst den ganzen kaufmännischen Bereich mit allen seinen Berufen und bietet uns die Möglichkeit einer Zusammenarbeit im Bereich Ausbildung mit den meisten ausländischen Unternehmen. Wenn dann wirklich, wie im Beispiel oben, das deutsche Brot fehlt, dann sagen wir: „Gut, das organisieren wir, dann muss der Auszubildende in einem Leitbetrieb und lernt das

Fehlende dazu. Wir nehmen fast nur Jugendliche, die aus dem Ausland stammen, weil sie dann auch eine doppelte Sprachkompetenz haben. So, zum Beispiel, kaufen bei einem griechischen Lebensmittelgeschäft meistens viele Griechen ein und es ist logisch, dass dort jemand arbeitet, der auch Griechisch kann. Das passt ganz gut zusammen, weil gerade die Quote der arbeitslosen ausländischen Jugendliche 4 bis 5 mal zu hoch ist, als bei rein deutschen Jugendlichen. Hier lösen wir praktisch zwei Probleme auf einmal. Wir schaffen ganz neue Arbeitsplätze, wirklich ganz neue - keine arbeitsamtgeförderten Geschichten, wie ABM-Maßnahmen. Rein finanziell zeigt sich ein ganz großer Gewinn für Staat. Ich meine, es kostet natürlich Geld, aber im Vergleich mit 30 neuen Ausbildungsstellen rentiert sich es selbstverständlich. Auf der anderen Seite haben gerade unseren ausländischen Jugendlichen, die in der Schule Schwierigkeiten hatten, ob es an ihrem Deutsch lag, oder an ihrem kulturellen Hintergrund oder sonst etwas bei uns einfach mehr Chancen. Zum Beispiel bei uns kann man Reiseverkehrskaufmann werden auch mit dem Hauptschulabschluss. Das schafft man sonst nirgendwo. Wenn Sie die Stellenanzeigen anschauen, da ist das Abitur eine Hauptvoraussetzung für eine Ausbildung zum Reisekaufmann.

**KK:** - Wie funktioniert die Verbundausbildung technisch?

**Herr Aliochin:** - Der Arbeitgeber bezahlt dem Auszubildende eine Ausbildungsvergütung, wobei diese etwas niedriger als normal ist. Der Jugendliche erhält etwas weniger Geld dafür aber auch eine Ausbildungsstelle, der Unternehmer hat nicht ganz so hohe Kosten, dafür stellt er eine Ausbildungsstelle zur Verfügung.

**KK:** - Welche Voraussetzungen muss dann so ein Unternehmen erfüllen?

**Herr Aliochin:** - Es wird ganz schwierig, wenn es nur z. B., Zeitungen verkauft. Aber normalerweise braucht er keine speziellen Voraussetzungen zu erfüllen. Bloß eine - er muss Ausländer sein oder aus dem

Ausland stammen. Er sollte nicht im klassischen deutschen dualen Ausbildungssystem aufgewachsen sein.

**KK:** - Soll er selbst eine entsprechende Ausbildung haben?

**Herr Aliochin:** - Nein, nicht unbedingt. Schauen sie sich unsere ausländischen Unternehmer an. Sie kamen irgendwann aus Griechenland oder Russland, sind Maschinenbauer oder Lehrer und machen Gemüseläden auf, weil sie so finanziell klar kommen. So ein Geschäftsmann kann und soll mit uns zusammen ausbilden.

**KK:** - Wie funktioniert dann AAU e.V. finanziell?

**Herr Aliochin:** - Finanzielle Förderung bekommen wir von der europäischen Gemeinschaft, wobei diese relativ klein ist. Der Unternehmer schließt mit uns einen Kooperationsvertrag ab und bezahlt dann nur die Ausbildungsbeiträge für Auszubildenden. Im ersten Jahr sind es ca. 800 DM pro Monat inklusive aller Kosten. Auf ihn kommen keine weiteren Kosten zu.

**KK:** - Womit kann dann unser Leser anfangen?

**Herr Aliochin:** - Als Jugendlicher schiekt er uns seine Bewerbung zu. Als Unternehmer hat er es noch einfacher: er ruft uns einfach an. In unserer Geschäftsstelle wird auch russisch gesprochen.

**KK:** - Für welche Bereiche sind Sie zuständig?

**Herr Aliochin:** - Alles, was in kaufmännischen Bereich liegt. Spedition, Hotel, Büro, Reiseverkehr, Einzelhändler. Die Ausbildung ist ganz normal und ist dann überall anerkannt.

**KK:** - Wir sind jetzt in Nürnberg. Wenn aber aus Hof oder Weiden sich jemand meldet?

**Herr Aliochin:** - Wenn sich jemand aus Nordbayern bei uns meldet, es kann zum Beispiel Würzburg, Erlangen oder Ansbach sein, dann ist es ganz korrekt. Für südliche Regionen von Bayern ist die Ausbildungsinitiative Ausländischer Unternehmer in Augsburg zuständig. Sehr oft passiert aber auch, dass ein Jugendliche die Zeitung liest und weiß, dass sein Onkel ein Geschäft hat, dann schreibt er uns an oder schiekt seine Bewerbung. Wir setzen uns mit dem Unternehmer in Verbindung und besprechen alle finanziellen und organisatorischen Fragen. Der erste Kontakt ist natürlich ganz wichtig Da müssen sich die Fragen gestellt werden: „Halte ich es finanziell durch? Womit beschäftige ich dann den Auszubildenden?“ Wir unterstützen da natürlich auch. Wir übernehmen die ganze Technik der Anmeldung und Lohnabrechnung und bemühen uns darum, dass in Berufsschule alles glatt läuft.

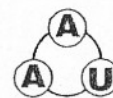
**KK:** - Wer unterstützt dann die Unternehmenseite?

**Herr Aliochin:** - Auch wir. Zusammen mit dem Unternehmer wählen wir Auszubildende aus. Ich persönlich besuche 2 bis 3 mal im Monat das Unternehmen und unterstütze die betriebliche Ausbildung. Als Beispiel einer unserer letzten Fälle. Frau Braslavskaja machte Praktikum in einem Reisebüro am Flughafen. Das Büro ist das türkische Reisebüro „Holiday Shuttle“ und stellte zuerst eine Praktikumsstelle für Frau Braslavskaja zur Verfügung. Sie hat sich dort so gut bewährt, dass der Arbeitgeber sie als Auszubildende übernehmen wird. Der Unternehmer zahlt 880 DM brutto pro Monat im ersten Jahr, im zweiten Jahr 950 DM und im dritten Jahr 1100 DM, Dafür ist dann die Auszubildende 4 Tage in der Woche im Geschäft und einmal besucht sie Berufsschule. Wenn es in der Schule dann schwierig werden sollte, dann helfen wir durch verschiedene Kurse., auch im EDV-Bereich oder bei Sprachproblemen. Ich beschäftige mich dann auch persönlich und bringe Sprachkenntnisse oder Sozialversicherungsregeln bei.

**KK:** - Wie funktioniert es dann in Augsburg?

**Herr Aliochin:** - Wie bei uns, ziemlich genau so.  
**KK:** - Was möchten Sie Herr Aliochin, den Unternehmern sagen, die unsere Zeitung jetzt lesen, oder auch auf der anderen Seite, den Jugendlichen die eine vollwertige Ausbildung bekommen wollen?

**Herr Aliochin:** - Den Unternehmern muss ich sagen, wenn sie ihr Geschäft in unserer schnell sich wandelnden Zeit weiter entwickeln wollen, dann werden sie sehr, sehr qualifiziertes Personal brauchen. Wer dies verpasst, wird in Zukunft erhebliche Schwierigkeiten haben. Eine Investition, welche heute auch einen gewissen finanziellen Aufwand darstellt, wird sich der Zukunft auszahlen. Für die jungen Leute hat es den Vorteil, dass unsere Auswahl weniger Ansprüche stellt. So verlängern wir kein Abitur für eine Ausbildung zum Reiseverkehrskaufmann. Was wir von den Auszubildenden wollen, ist, dass wir sehen - Ja, er möchte etwas lernen. Dann bekommt er bei uns alles beigebracht, was er braucht und er bekommt die Ausbildung, die bei uns etwas anderes ist als anderswo aber keinesfalls uninteressanter oder schlechter als anderswo.



Ausbildungsring Ausländischer Unternehmer e.V. - AAU  
Dennerstr.4 \* 90429 Nürnberg  
Telefon (0911) 287 65 04  
Fax (0911) 287 65 35