

# „Fremdgehen“ für ein paar Ausbildungswochen

Wie die Landauer Großhandelsfirma Ufer ihre Lehrlinge fortbildet

► Im zu Ende gehenden Jahr hat es am südpfälzischen Ausbildungsmarkt erste Anzeichen einer Entspannung gegeben. Ende September – neuere Zahlen liegen noch nicht vor – war nur noch jeder 17. der jungen Leute, die sich bei der Arbeitsagentur als „ausbildungsinteressiert“ hatten registrieren lassen, ohne Lehrstelle. Viele Firmen kümmern sich mittlerweile intensiv um ihren Nachwuchs. Ein Beispiel: die Landauer Firma Ufer, die ihre Lehrlinge sogar wochenweise an Handwerker „ausleiht“.

Warum, das erläutert Silvia Strack, Gattin von Firmenchef Hans Christoph Strack und im Betrieb bei der Ausbildung federführend: „Wir wollen die Sprache unserer Kunden sprechen, wir wollen, dass der Kunde merkt, hoppla, bei Ufer versteht man unsere Anliegen.“

Der Großhandelsbetrieb mit einem Jahresumsatz von 33 Millionen Euro legt großen Wert auf eine fundierte Nachwuchsschulung. Derzeit sind von 125 Mitarbeitern 23 in der Ausbildung, was einer Quote von 18 Prozent aller Beschäftigten entspricht. Sie wollen Bürokaufleute werden, Fachkräfte für Lagerlogistik oder Informatiker für Systemintegration. Doch ihre Kunden sind Installateure und Heizungsbauer, Schlosser und Schreiner. Ihnen sollen die Ufer-Mitarbeiter später einmal Sanitäranlagen, Stahlarmaturen oder Baubeschläge verkaufen. Damit die jungen Leute einen Einblick haben, wie es auf der Baustelle oder in der Werkstatt zugeht und welche Probleme möglicherweise mit den Waren auftreten, die kurz zuvor in der Firma des Lehrlings gekauft wurden, wechseln sie ans andere Ufer.

Gestartet hat die Firma Ufer das Programm vor vier Jahren, inzwischen sind es rund 20 junge Leute, die an der Schwelle vom zweiten zum dritten Lehrjahr für einige Wochen in die Handwerksbetriebe geschickt wurden. Die Teilnahme an diesem Abschnitt des Ausbildungsprogramms sei zwar freiwillig, doch habe sich noch kein Lehrling gesträubt, mal ein paar Arbeitstage „fremdzugehen“, erzählt Silvia Strack. Ganz im Gegenteil: „Sie empfinden es als eine Abwechslung.“

Der Lehrherr, der bei diesem Modell weiter die Ausbildungsvergütung samt Versicherung bezahlt, profitiert davon, dass er qualifiziertere Fachkräfte mit umfassenderen Kenntnissen über die Produkte zurückbekommt. Und auch Kunden, die einen Ufer-Lehrling zeitweise beschäftigt haben, wissen diese Form des Kontakts zu ihrem Großhändler zu schätzen, meint Silvia Strack: „Das Verhältnis zu uns wird enger und menschlicher“, hat sie beobachtet.

Die Bemühungen der Firma Ufer um neue Wege in der Ausbildung sind auch bereits höheren Orts registriert worden: Vor drei Jahren erhielt das Landauer Unternehmen den bundesweit ausgeschriebenen Hermann-Schmidt-Sonderpreis für Kundenorientierung in der beruflichen Bildung. Und im Spätsommer erkundigte sich Ministerpräsident Kurt Beck in Begleitung seines brandenburgischen Kollegen Matthias Platzeck vor Ort nach dem Ausbildungsweg der Firma. (gau)



Angehende Kaufleute können beim Verkaufsgespräch fachkundiger über die Produkte beraten, wenn sie den Handwerkern bei deren Arbeit schon mal über die Schulter geschaut haben.

—FOTO: VAN