

Nur noch 86 Schulabsolventen in Ostsachsen sind nicht vermittelt

■ Kamenz

Der Kampf um Azubis hat auch solche eigentlich sichere Branchen wie die Versicherungen erreicht. André Hanisch weiß es.

VON BERND GOLDAMMER

Die Zahlen sind unbestechlich: Im gesamten Bereich der Arbeitsagentur Bautzen-Görlitz gab es am vergangenen Freitag nur noch 86 Schulabgänger, die noch nicht vermittelt waren. Darüber informierte ein provisorisches Pressegespräch in den Räumen der Kamenzer Allianz-Generalvertretung von André Hanisch. Eingeladen hatte der Landtagsabgeordnete Aloysius Mikwauschk (CDU).

Michael Gräfe, Teamleiter der Kamenzer und Hoyerswerdaer Arbeitsagentur, präsentierte die Vermittlungsergebnisse. „Unter den noch Suchenden sind auch viele Abiturienten, die sich noch zwischen Berufsausbildung und Studium entscheiden wollen.“ Doch es zeige sich auch: Viele Schulabgänger wenden sich nicht mehr an die Arbeitsagentur. Sie gehen selbst in die Unternehmen oder wandern aus der Region ab. Letzteres trifft die sozio-kulturellen Besonderheiten der ganzen Region hart.

Geburtenknick und Wegzug

Die Zeitenwende auf dem Arbeitsmarkt verändert vieles. Der Geburtenknick Anfang der neunziger Jahre schlägt inzwischen voll auf den Arbeitsmarkt durch. Ausbildungsbedingungen und finanzielle Vergütungen konkurrieren mit vorhandener Heimatliebe und kultureller Bodenständigkeit. Diese Gelegenheiten sind für die Kamenzer Allianz Generalvertretung Teil der unternehmerischen Zukunftsarbeit und damit Chefsache. Hier wird von langer Hand geplant. Auch in diesem Jahr war man sich mit einem geeigneten Auszubil-

denden einig geworden. Diesmal aber traf kurz vor dem geplanten Ausbildungsbeginn die Absage ein. Und das, obwohl die Allianz sehr gute Berufsperspektiven zu bieten hat. Urpötzlich stand die Frage: Wie ist so ein kurzfristiger Ausfall zu ersetzen?

Teamleiter Michael Gräfe sagte rasche Hilfe zu. „Von 29 möglichen Kunden unserer Region kommen fünf für diese Aufgabe in Frage.“ Aloysius Mikwauschk kam dieser Punkt gerade recht. Wo immer er kann, spricht er die Probleme der Zeitenwende an. „Schulabsolventen mit guten Leistungen können heutzutage unter vielen Angeboten wählen und ihre berufliche Perspektive individueller planen.“ André Hanisch gehört zu den Unternehmern, die das Problem sehr frühzeitig erkannt haben. Doch wie sein Fall zeigt, kann es jetzt auch Unternehmen mit vorbildlicher Ausbildungstradition erwischen. „Wir suchen einen Kaufmann/Frau für Versicherung und Finanzen“, so Hanisch.

Zweisprachigkeit wäre gut

Die Lehrzeit liege zwischen 2,5 und drei Jahren. Darüber hinaus möchte man auch noch einen Kundenbetreuer einstellen, der fest angestellt wird und auf dem zweiten Bildungsweg eine Ausbildung mit anerkanntem IHK-Beschluss erhält. Schön wäre es freilich, wenn die Bewerber Sorbisch in Wort und Schrift beherrschen würden. „So wie wir uns den Problemen im Ausbildungsbereich stellen, so wird unser regionalwirtschaftliches Erscheinungsbild in zehn Jahren sein“, sagte Mikwauschk. Kommunen, Unternehmen und Institutionen sollten sich noch viel besser mit den Mittelschulen und Gymnasien vernetzen, um potenzielle Auszubildende früh für ihre Firmen zu interessieren. Der Staat und seine Einrichtungen könnten zwar helfen, unternehmerische Probleme aber müssten in den Betrieben angegangen werden.



Allianz-Generalvertreter André Hanisch (r.) und Landtagsabgeordneter Aloysius Mikwauschk (2.v.l.) berieten Michael Gräfe und Alexander Ulbricht von der Arbeitsagentur die Lage. Foto: Bernd Goldammer