

STEFFEN PREISSLER

Das Wichtigste hat er noch in Spanien gelernt: 300 deutsche Fachbegriffe aus der Sanitär- und Heizungsbranche. Damit klappt die Verständigung auf der Baustelle besser. Adrian Guadamura Galera konnte so im Betrieb Uwe Gerkens in Groß Flottbek gleich vom ersten Tag an mitarbeiten. Erst seit Ende Mai ist er in Hamburg. „Ich habe eine Küchen- und Badsanierung mit gemacht“, sagt der 34-Jährige, und sein Chef ist zufrieden.

Installateur- und Heizungsbaumeister Arne Gerkens ist Hamburgs erster Klempner, der einen spanischen Gesellen eingestellt hat. „Ich habe von keinem anderen solchen Fall gehört“, sagt Innungsoberrmeister Fritz Schellhorn. „Das ist schon interessant, denn die vielen Aufträge in der Branche machen die Personalnot in vielen Betrieben noch sichtbar. Die Kollegen suchen verzweifelt Fachkräfte.“

Deshalb ging Gerkens einen ungewöhnlichen Weg. Während sich die Handwerkskammer Hamburg bereits seit dem Sommer vergangenen Jahres bemüht, Azubis aus Spanien zu holen, setzt er auf einen bereits ausgebildeten Gesellen. Er hörte von der internationalen Personalberatung POD aus Würzburg, die Fachkräfte für seine Branche aus Spanien vermittelt. Doch nur auf eine Personalakte wollte sich Gerkens nicht verlassen. Er flog deshalb zusammen mit seinem Bruder nach Spanien, um seinen künftigen Mitarbeiter vorher zu treffen. „Da war schnell klar, er passt sehr gut zu uns“, sagt Gerkens. „Ich habe auch ungeheuren Respekt vor der Entscheidung, die Heimat hinter sich zu lassen, um in einem fremden Land zu arbeiten, ohne dass man die Sprache kann.“

Adrian Guadamura Galera aus dem Großraum Valencia hatte keine andere Wahl. Trotz Abitur und guter Ausbildung. „Die Lage in Spanien wird immer schlimmer statt besser“, sagt er. Die Arbeitslosenquote liegt bei 27 Prozent. Im ersten Quartal ist die viertgrößte Volkswirtschaft der Euro-Zone zum siebten Mal in Folge um 0,5 Prozent geschrumpft. Spanien leidet unter den Folgen einer im Jahr 2008 geplatzten Immobilienblase und hat sich deshalb ein rigoroses Sparprogramm verordnet. Nach Einschätzung der spanischen Zentralbank wird sich die Krise in diesem Jahr noch verschärfen. Besonders dramatisch ist die Lage bei den Jugendlichen. Jeder Zweite ist ohne Job. Deshalb sollen in den kommenden vier Jahren 5000 junge Spanier in Deutschland Ausbildung oder Beschäftigung erhalten. So sieht es ein Regierungsabkommen zwischen beiden Ländern vor.

Zuletzt konnte sich Guadamura Galera noch mit kurzfristigen Beschäftigungen über Wasser halten. Seit September 2012 war er arbeitslos. Nach dem Abitur machte er eine dreijährige Ausbildung im Elektrobereich, danach eine Qualifizierung im Sanitär- und Heizungsbereich. Zunächst lief dank des Baubooms alles gut. Bei einer Firma war er drei, bei einer anderen acht Jahre beschäftigt.

„Solche langen Beschäftigungszeiten sind in Spanien eher selten und ein Qualitätsmerkmal“, sagt Stephan Behringer, Geschäftsführender Gesellschafter der POD Personalberatung. Er hat Guadamura Galera nach Hamburg geholt. Sein



Der spanische Klempner Adrian Guadamura Galera aus Valencia (links) mit seinem deutschen Chef Arne Gerkens bei der Arbeit

Erster Klempner holt spanischen Gesellen in die Hansestadt

Fachkräftemangel bei den Hamburger Installateuren. Im Betrieb Uwe Gerkens in Groß Flottbek bringt jetzt Adrian Guadamura Galera aus Valencia sein Können ein

Unternehmen hat sich auf die Vermittlung von spanischen Fachkräften für die Branchen Sanitär und Heizung sowie Elektro spezialisiert. 17 hat er bisher nach Deutschland vermittelt, nur einen davon nach Hamburg. Bisher hat keiner aufgegeben. „Die Betriebe im Großraum München und der Südpfalz sind für das Thema aufgeschlossen“, sagt Behringer. „Spanische Fachkräfte im Bereich Handwerk verfügen über eine Berufsausbildung, zahlreiche Weiterbildungen und vor allem langjährige Berufserfahrung“,

Leute, die nach der Ausbildung kontinuierlich im Beruf gearbeitet haben. Zunächst gibt es einen zweimonatigen Intensivkurs in Deutsch. „Sprechen und Verstehen im Alltag und 300 Fachbegriffe aus der Branche stehen im Mittelpunkt“, sagt Behringer. Danach folgt noch ein zehntägiges Fachtraining von einem deutschen Klempnermeister, der seit Jahren in Spanien lebt. „Während in Deutschland Kupferrohre durch Pressen verbunden werden, ist in Spanien das Löten noch sehr verbreitet“, nennt Beh-

ringer ein Beispiel für unterschiedliche Arbeitstechniken und Normen. Beide Kurse kosten die Spanier nichts.

Im Internet und bei spanischen Arbeitsämtern macht Behringer auf sein Angebot aufmerksam. So erfuhr auch Guadamura davon. „Es ist wichtig, Arbeit und ein regelmäßiges Einkommen zu haben“, sagt er. Seine Perspektive sieht er in Deutschland. „In Spanien wird es nicht besser, und die Politiker

Sanitär- und Heizungstechnik reagiert zurückhaltend auf Gerkens Projekt. „Angesichts der Sprachbarriere und vielen Unterschieden bei den technischen Normen zwischen beiden Ländern bin ich skeptisch“, sagt Geschäftsführer Walter Wohler. Die Branche setzt auf das Programm der Kammer, Jugendliche für eine Ausbildung nach Deutschland zu holen. „Sie profitieren dann von der dualen Ausbildung, die es so in Spanien nicht gibt“, sagt Wohler. „Mit Beginn des neuen Ausbildungsjahres im August werden die ersten spanischen Azubis nach Hamburg kommen“, sagt eine Sprecherin der Handwerkskammer.

Gerkens kennt die Vorbehalte wegen der Sprachprobleme. Das ist auch das Erste, wonach die Kollegen fragen, wenn sie von seiner Neueinstellung erfahren. „Doch die Praxis zeigt, es geht, und die Belegschaft zieht bei der Integration des neuen Kollegen mit“, sagt Gerkens. Er selbst hat seinem neuen Mitarbeiter am Wochenende auch schon die Ostsee gezeigt, damit seine ersten Tage nicht nur aus Arbeit und Deutsch lernen am Abend bestehen. Guadamura Galera fühlt sich gut aufgenommen. Nur die frühen Essenszeiten sind gewöhnungsbedürftig. Nach Feierabend bleibt es deshalb bei der spanischen Sitte: „Vor 21 Uhr esse ich nie zu Abend“, sagt er.

„Die Politiker in Spanien sind froh über jeden, der das Land verlässt“

Adrian Guadamura Galera, Klempner-Geselle

Dennoch ist die Auswahl unerbittlich. Aus 1000 Bewerbungen wählt Behringer 100 aus, und davon schaffen es 20 in ein Trainingsprogramm für den Wechsel nach Deutschland. Auswahlkriterium sind vor allem die Qualifikation und die Beständigkeit im Beruf. Behringer will

„Zufriedenheit entsteht nach dem Kauf“, ist das Motto von Matthias. Er beschäftigt allein 35 Servicetechniker, die Geräte in den Vertragswerkstätten betreuen. Weiterhin arbeiten zehn Mitar-

beiter an einer telefonischen Helpline. Hinzu kommen 20 Trainer, die neueste Kfz-Technik vor Ort in den Werkstätten der Matthias-Kunden vermitteln. „Damit setzen wir uns vom Wettbewerb ab“, sagt der Chef. Gerade in Zeiten, in denen Preisdruck auf dem Markt herrscht, sei

ein solches Angebot ein gutes Mittel, um Kunden zu binden. Inzwischen ist auch Sohn Martin in der Geschäftsführung. Im Laufe der Zeit ist aus dem vor 80 Jahren gegründeten Autoteileverkäufer ein Serviceunternehmen geworden. So richtet Matthias den Werkstätten auch komplette Lager ein und bestückt sie mit Ersatzteilen. Zuständig für diesen Bereich ist seine Mitarbeiterin Karina Mills-Harder. „Oft muss ich erst die Werkstatt aufräumen, bevor ich die Regale aufstellen kann“, sagt sie. Zum Komplettpreis von 199.000 Euro schlüsselfertig, können zum Beispiel Neugründer eine komplett neue Werkstatt samt aller Technik vom dem Unternehmen erwerben.



Hans-Jürgen Matthias ist mit rund 800 Mitarbeitern führend im Norden

KOMPAKT



HAMBURGER BÖRSE Kursgewinner und -verlierer halten sich die Waage

Nachdem der Deutsche Aktienindex (DAX) zeitweise sogar unter die Marke von 8.000 Zählern abgerutscht war, setzte gen Wochenende eine leichte Erholung ein. Als ursächlich für die temporäre Schwächephase gelten nach wie vor zunehmende Sorgen vor einem Zurückfahren der Anleihenkäufe durch die US-amerikanische Notenbank (Fed) im späteren Jahresverlauf. Diese hielten sich auch nach dem jüngsten Arbeitsmarktbericht, der einen Anstieg der Arbeitslosenquote von 7,5 auf 7,6 Prozent beinhaltet, hartnäckig unter den Investoren. Gegenwind kam zudem am Wochenende belasteten die fernöstlichen Aktienmärkte und Währungen ebenso wie eine überraschend niedrige Kreditvergabe. Großer Gewinner dieses von Unsicherheit geprägten Umfeldes war der Euro, der kräftig aufwertete.

Der Hamburger Regionalindex HASPAX konnte in diesem unruhigen Fahrwasser per saldo leicht zulegen. Dabei hielt sich mit Blick auf die Einzelwerte die Anzahl der Kursgewinner und -verlierer die Waage. Gar prozentual zweistellige Aufschläge im Wochenvergleich verzeichnete die Anteilscheine der Business-Netzwerkplattform Xing sowie die Papiere des Windkraftanlagenbauers Nordex. Nach dem erfreulichen Jahresstart und dem Erreichen eines neuen Rekordhochs oberhalb von 8500 Punkten ist der DAX in eine Konsolidierung übergegangen. Flankiert werden die sinkenden Kurse von Befürchtungen, dass die Geldpolitik der Notenbanken zukünftig restriktiver wird und die Anleiherenditen anziehen könnten. Der Fokus richtet sich dabei in erster Linie auf die wichtigste Notenbank, die amerikanische Fed. Während in der Euro-Zone, in Polen und in Australien jüngst die Zinsen weiter gesenkt worden sind, sehen einige Marktteilnehmer die US-Wirtschaft nach besseren Wirtschaftsdaten so weit auf dem Weg zu einer „Normalisierung“, dass die Unterstützung der Fed zurückgefahren werden kann. Marco Günther, Analyst der Haspa, ist vorsichtiger und hält eine leichte Reduzierung der Anleihenkäufe frühestens zum Jahresende für möglich. Allerdings werde die Fed sehr behutsam vorgehen müssen, um den konjunkturellen Aufschwung nicht zu gefährden. Er erachte die Sorgen der Marktteilnehmer als übertrieben, so Günther. DW

Größter Autoteilehändler Norddeutschlands auf Expansionskurs

Johannes J. Matthias wächst mit neuem Geschäft südlich von Hamburg. Umsatz von 220 Millionen Euro soll weiter steigen

DANIELA STÜRMLINGER

Wohlgeordnet stehen sie da. In Regalen im Lager vom Autoersatzteilehändler Johannes J. Matthias in der Hammerbrookstraße. „Dies ist nur unser Verkaufslager in der City Süd, in unserem Zentrallager in Stellingen am Volkspark halten wir noch viel mehr Teile vor“, sagt Unternehmenschef Hans-Jürgen Matthias. „Von hier werden jede Nacht alle 15 Verkaufshäuser im Norden aufgefüllt.“

120.000 Teile hat Norddeutschlands größter Ersatzteilehändler im Angebot, von Felgen und Reifen bis hin zu Kuppelungen oder Bremsklötzen. Die meisten Produkte kommen von Herstellern, die auch die Autoindustrie beliefern. Darüber hinaus gibt es Lieferanten weltweit wie etwa in Südkorea, Taiwan und Italien. „Wir handeln mit sogenannten Identiteilen, die kommen nicht vom Autohersteller direkt, sind aber in der Qualität identisch“, sagt Matthias.

Der Vorteil für den Kunden – in der Regel freie Werkstätten und Vertragswerkstätten – ist die tägliche Verfügbarkeit aller Teile. Dreimal täglich wird jede

Werkstatt im Norden beliefert. „Das Durchschnittsalter eines Autos in Deutschland ist 8,7 Jahre. Klar, dass ein Neuwagenfahrer andere Qualitäts- und Preisansprüche hat als der Fahrer eines zehn Jahre alten Autos“, sagt der Chef. Für ältere Fahrzeuge halte man ein „wertgerechtes Angebot“. So sei etwa ein Bremsenteil 20 bis 25 Prozent günstiger als beim Fahrzeughersteller.

Das Geschäft floriert – eigentlich seit 80 Jahren, als sein Vater Johannes Jakob Matthias 1933 ein Handelsgeschäft für Eisenwaren in der ABC-Straße eröffnete. Schnell erkannte der junge Mann, wie sich gutes Geld mit Autoersatzteilen verdienen lässt. Die Leidenschaft für schnelle Flitzer und schöne Karossen war schon damals in der vornehmlich männlichen Hamburger Bevölkerung verbreitet. Nach dem Krieg, in Zeiten des Wirtschaftswunders, konnten sich immer mehr Familien ein Auto zulegen, Matthias hatte alle Hände voll zu tun.

Das ist auch heute noch so, wie sein Sohn Hans-Jürgen Matthias sagt, der in den 60er-Jahren von seinem Vater ins Unternehmen geholt wurde. Doch die Zeit hat sich gewandelt. Mehr als tau-

send Großhändler für Autoersatzteile gibt es bundesweit. Vom kleinen Händler bis zum Konzern mit Milliardenlösen. Mit 220 Millionen Euro Umsatz ist das Hamburger Unternehmen die Nummer eins im Norden. Matthias hat sich diese Position unter anderem durch einen umfangreichen Service aufgebaut.

Dreimal täglich fahren seine 130 Lkw zu einer der rund 10.000 Autowerkstätten, die seine Kunden sind. Inklusive des Motorradbereichs, der anders als die Autoteilesparte nicht nur im Norden, sondern auch bundesweit am Markt ist, sind es sogar 24.000 Kunden. Die Bestellungen bei dem Unternehmen kommen zur Hälfte per Internet oder telefonisch an. „Eingehende Online-Bestellungen landen nach Prioritäten sortiert direkt auf dem Scanner des Lagerpersonals. Bis 15 Minuten vor Abfahrt der Liefertour kann noch bestellt werden. Wir haben dafür extra eine eigene Software entwickelt“, sagt Matthias. Mit der Artikelentnahme wird dem System der Abgang gemeldet. Das sei wichtig für den Kunden, der über die Internetseite die aktuelle Verfügbarkeit aller Artikel Tag und Nacht prüfen kann. „Gleichzeitig wird unserem Wa-

renwirtschaftssystem gemeldet, dass der entsprechende Artikel verkauft ist, und es werden automatisch Nachbestellungen ausgelöst“, sagt Matthias.

Von Flensburg bis Hannover reicht das Matthias-Verkaufsgebiet. Kundennähe ist gefragt, deshalb gibt es inzwischen 17 Verkaufshäuser, davon zwei in Hamburg. Das Geschäft ist kleinteilig. „Manchmal bestellt ein Kunde nur einen Scheibenwischer“, sagt Matthias. Der 17. Standort ging gerade in Buchholz an den Start. Sechs Beschäftigte arbeiten dort, fünf davon hat Matthias neu eingestellt. „Wir brauchen eigentlich fast immer Mitarbeiter“, sagt der Chef. „Wir haben das Glück, dass wir auf unsere ausgereiften Auszubildenden zurückgreifen können und auf Zeitarbeiter, die im Frühling und Anfang des Winters saisonweise bei uns arbeiten.“ Matthias beschäftigt 45 Auszubildende und 800 Mitarbeiter, wovon 250 in der Hamburger Firmenzentrale arbeiten.

„Zufriedenheit entsteht nach dem Kauf“, ist das Motto von Matthias. Er beschäftigt allein 35 Servicetechniker, die Geräte in den Vertragswerkstätten betreuen. Weiterhin arbeiten zehn Mitar-