

DIE ZEIT – »Was wäre Ihr Traumjob?«

Spörrle

DIE ZEIT

37/2004

»Was wäre Ihr Traumjob?«

Fordern und Fördern: Wie ein bayerischer Personalvermittler das Motto in Ostdeutschland erfolgreich umsetzt. Ausgerechnet dort, wo die Arbeitslosigkeit besonders hoch ist

Von Mark Spörrle

Es gibt Orte, an denen macht man sich keine Hoffnungen mehr. Zum Beispiel Ivenack in Mecklenburg–Vorpommern. Ein paar Häuser stehen um eine ehemalige LPG, die einmal ein Gutshof war. Von leeren Baracken blättert die Farbe, Pflüge und Traktorenteile rosten im Gras. Die Straßen sind leer, hinter den Gardinen flimmert schon mittags bläuliches Fernsehlicht. Es gibt hier im Landkreis Demmin noch zwei große Arbeitgeber, Pfanni und das Netto–Zentrallager, damit hat es sich. Offiziell knapp 30 Prozent Arbeitslose, sagen die Leute hier, heiße in Wirklichkeit: Mehr als jeder Zweite hat keinen festen Job, lebt von Arbeitsamt, Sozialamt, Schwarzarbeit. © Beck für DZ

Bis vor ein paar Wochen warteten sie darauf, dass etwas passiert. Dass jemand die Erstarrung löst.

Dann kam Hartz IV und die Angst, dass sich die Spirale nach unten sogar noch schneller dreht, dass dann alle noch weniger haben. Bessere Chancen auf dem Arbeitsmarkt erwarten die wenigsten.

Auch nicht Rico von Ziehlberg, 29, gelernter Bautischler, arbeitslos und Eigentümer eines Hauses mit 2300 Quadratmeter Grund, wohl einigen Quadratmetern zu viel für das neue Arbeitslosengeld II, was den Druck erhöht, wieder ein gesichertes Auskommen zu finden.

Aber jetzt ist von Ziehlberg doch ziemlich verwundert: Da sitzt ihm im ehemaligen LPG–Gutsaufseherhaus, in dem kahlwandigen Raum mit den angeschrammten Tischen und Stühlen, dieser Arbeitsvermittler aus Bayern gegenüber, von dem er schon einiges gehört hat. Und der fragt ihn allen Ernstes: »Wenn Sie alles auf der Welt machen könnten, was Sie wollen: Was wollen Sie in fünf Jahren machen? Was wäre Ihr Traumjob?«

Von Ziehlberg, markantes Profil, kräftige Hände, einer, der lieber zupackt als herumredet, hält überrascht inne. Er dachte, er kenne die Arbeitsvermittler. Die von der Agentur für Arbeit, die sagen, es gebe keine Stelle für ihn. Und die privaten, neulich war er bei einem, der ihn nach seiner Ausbildung fragte, »Bautischler« in den Computer tippte und versprach, sich zu melden. Er meldete sich nicht. Aber jetzt ist da dieser Heinle, und der lächelt ihn unter dunklen buschigen Augenbrauen so überzeugt an, als könne er wirklich Wünsche erfüllen.

Arbeitslose malen Bilder von sich selbst in ihrem Wunschberuf

Auf den ersten Blick hat Thomas Heinle, 41, drahtig, dynamisch, leuchtende Augen, strahlendes Lächeln, das wenige Haar sehr kurz, tatsächlich ein wenig von einem Guru. Der studierte Pädagoge und Betriebswirtschaftler, der sich selbst »Vermittlungscoach« nennt, hat ganz eigene Methoden bei der Vermittlung von Arbeitslosen. Er lässt sie zum Beispiel Bilder malen: von sich selbst in ihrem Wunschberuf. Jeder könne seine Stärken erkennen, jeder seine Ideen umsetzen, ist Heinles Credo: »Geht nicht gibt s nicht!« Um so etwas zu hören, zahlen Manager in Motivationsseminaren viel Geld.

DIE ZEIT – »Was wäre Ihr Traumjob?«

Das ist nicht die Ansprache, die ein Arbeitsloser in Mecklenburg–Vorpommern gewohnt ist. Als ob man in Ivenack die Wahl hätte, als ob man arbeiten könnte, was man will. Rico von Ziehlberg blinzelt verdattert. »Am liebsten wäre ich selbstständig«, sagt er dann. Heinle nickt und beginnt auf ein großes Blatt Papier zu kritzeln. Von Ziehlberg erzählt zögernd, dass er überlegt habe, einen Allround–Hausmeisterservice aufzumachen, er könne so gut wie alles reparieren. Heinle fragt nach Voraussetzungen, Hindernissen, kreist auf dem Papier Wörter ein, zieht Verbindungslinien. »Wir sollten beides versuchen«, sagt er schließlich, »mit einer Ich–AG in den Hausmeisterservice einsteigen und dazu einen 401–Euro–Job als Bautischler oder im Trockenbau, der müsste zu bekommen sein, das wäre ein guter Anfang.« Heinle redet weiter, entwirft auf einem weiteren Bogen mit schnellen Bleistiftstrichen ein ganzes Geschäftskonzept. Keine Tagträumereien, etwas, mit dem man anfangen kann, sofort, selbst hier, nur mit einem Rasenmäher und ein paar Werkzeugen.

Von Ziehlberg geht das zu schnell. Die Selbstständigkeit sei doch ein großer Schritt, sagt er unbehaglich. Heinle winkt ab, »der Anfang ist ganz leicht«. Am Montag soll von Ziehlberg wiederkommen, sich in den Raum nebenan setzen, in dem schon ein halbes Dutzend Männer und Frauen vor Computern sitzt. Dann soll er den psychologischen Interessententest machen und einen Flyer entwerfen, mit dem er sich als Allround–Handwerker anbieten wird. »Wir versuchen das«, sagt Heinle freundlich, aber es klingt sehr entschieden, eher wie: »Sie machen das.« Bei Thomas Heinle darf man Träume haben. Aber man muss sie umsetzen.

Auf den zweiten Blick wirkt dieser Mann gar nicht wie ein abgehobener Idealist und Weltverbesserer, eher wie jemand, der schon jetzt konsequent und im Kleinen das Motto von Hartz IV umsetzt »Fordern und fördern«. Heinle verlangt Verbindlichkeit und Disziplin. Wer mit einem Vermittlungsgutschein des Arbeitsamtes in das mit gebrauchtem Mobiliar, alten Computern und etwas Farbe zum Beratungsinstitut umgewandelte Gebäude in Ivenack kommt, unterzeichnet einen Vertrag, in dem er sich ausdrücklich zur Mitwirkung verpflichtet. Da lächelt mancher noch. Aber dann geht es zum Beispiel um Computerkenntnisse, die auch bei Jüngeren oft fehlen.

»Manche haben Panik im Blick, wenn sie die Apparate sehen«, sagt Udo Rissmann, früher selbst arbeitslos, jetzt einer von Heinles beiden Ivenacker Coachs, der durch den Computerraum huscht, hier zeigt, wie man den Bildschirm nach unten scrollt, da ein gelöscht Programm rettet. Trotzdem muss da jeder durch, notfalls gibt Udo Rissmann einen Learning–by–Doing–Crashkurs. Jeder Arbeitssuchende muss den 240–Fragen–Interessententest ausfüllen, seinen Lebenslauf schreiben und, ganz wichtig, die »Bedürfnisanalyse« machen, bei der man sich in seinen Wunscharbeitgeber hineinversetzen und herausfinden soll, was der sich von seinem Angestellten wünschen könnte. Oft hätten die Leute im Osten gerade hier eine Blockade, ist Heinle aufgefallen, »sie wollen sich nicht in ihren künftigen Chef versetzen, denn der ist doch für sie die Gegenseite«.

Das andere große Problem hier auf dem Land ist das Telefonieren. Nicht nur das Sympathisch–am–Telefon–Wirken, nein, überhaupt das Telefonieren. Einmal schon brach Coach Steffen Liebau aus purer Verzweiflung mit dem ehernen Prinzip »Nur Hilfe zur Selbsthilfe«: als es darum ging, für einen 28–Jährigen, der nichts gelernt hatte, gerne Koch werden wollte, aber am Telefon nur qualvoll schwieg, ungeduldige Restaurantchefs anzurufen. Jetzt fängt der Schweigsame als Koch–Azubi in Hessen an, die Freundin, gelernte Servicekraft, vermittelte Liebau gleich mit ins selbe Hotel.

Thomas Heinles Vermittlungsvertrag legt fest, dass der Arbeitssuchende für jeden versäumten Beratungstermin 30 Euro bezahlen muss. »Mit Freiwilligkeit kommt man bei Arbeitslosen nicht weit«, sagt Heinle. Und das sei kein Wunder, sehe man sich an, wie lange manche von ihnen schon alimentiert, verwaltet, umgeschult würden, bis zum kompletten Verlust der Eigeninitiative. »Viele können gar nicht mehr arbeiten«, sagt Heinle, »man muss es ihnen wieder beibringen.«

Mit der Kombination aus Hilfe und Druck hatte Thomas Heinle lange vor Hartz IV Erfolg. Drei Jahre arbeitete der gebürtige Garmisch-Partenkirchener in München mit schwer vermittelbaren Langzeitarbeitslosen, die ihm das Sozialamt zuwies und die sich verpflichten mussten, fünf Tage die Woche für 40 Stunden in seinem dortigen Institut für Vermittlungcoaching zu erscheinen. Im besten Fall, um sich über persönliche und berufliche Ziele klar zu werden, Bewerbungsunterlagen fertig zu stellen und im Branchenbuch oder Internet nach Arbeitgebern zu suchen. Im schlechtesten Fall, um die Zeit totzuschlagen, auf unabsehbare Dauer allerdings, denn gemäß der Vereinbarung Heinles mit dem Sozialamt lief die Maßnahme bis zur erfolgreichen Vermittlung. Wer nicht im Institut erschien, dem strich das Sozialamt 25 Prozent der Hilfe. Wer dann immer noch nicht kam, der verlor die ganze Stütze. Und wer putzmunter auftauchte und ein Krankenattest abgab, riskierte, dass Thomas Heinle den Zettel zerfetzte und den Arzt anrief.

So schaffte er vor zwei Jahren in München unter den ihm zugewiesenen Arbeitswilligen und -fähigen eine Vermittlungsquote von 76 Prozent, im vergangenen Jahr waren es 83,4 Prozent. Das heißt: über 450 Menschen, die wieder arbeiten. Der ehemalige Masseur und Trinker wieder als Masseur in einem Luxushotel, der jahrelang obdachlose Jobber in der Küche einer Münchner Kaffeebar, die ungelernte 54-Jährige als Haushälterin und Leih-Omi, der gelernte Schäfer als Speditionskaufmann, die Exanwältin als Putzunternehmerin. Es gibt noch mehr private Arbeitsvermittler, die für das Münchner Sozialamt arbeiten, einige haben ähnliche Konzepte, »aber Herr Heinle hat die besten Quoten«, heißt es im Amt. 140 PCs stehen heute in Heinles Institut, sieben Coachs und ein Psychologe betreuen hier im Schnitt 100 Leute am Tag.

Jobs schaffen dort keine Konzerne, sondern Privatleute

Als Heinle sah, wie gut sich in München selbst Härtefälle motivieren ließen, wollte er seine Methode dort ausprobieren, wo die Arbeitslosigkeit am höchsten, der Leidensdruck am größten ist. Der Landrat von Demmin sagte ihm seine Unterstützung für ein Projekt mit Langzeitarbeitslosen zu. Im Oktober 2003 kamen die ersten Sozialhilfeempfänger nach Ivenack, ein halbes Jahr später waren die Ersten vermittelt. 15 von 34, sagt Heinle, nur 9 von 59, sagt das Sozialamt. Aber dort sei es anders gewesen als in München, antwortet Heinle ärgerlich, man sei von Anfang an unkooperativ gewesen und dagegen, »dass hier jemand aus dem Westen kommt und zeigt: Da geht was«. Er regte sich auch auf dem Sozialamt auf, drohte mit der Presse. Herr Heinle habe gute Ideen und sei hartnäckig, sagt Landrat Frieder Jehlen dazu, aber er sei »zu fordernd aufgetreten«.

Am 30. Juni lief das Projekt aus, ohne Verlängerung. Aber seither kommen Arbeitslose mit Vermittlungsgutschein, jede Woche fünf bis sechs neue, meist aus Sorge wegen Hartz IV, und viele kommen auf Empfehlung von bereits Vermittelten. Heinle und seine Leute rechnen mit ihnen hin und her, sprechen über Stellen im Hotelgewerbe, Wachschutz, Kurier-Service und oft über 401-Euro-Jobs, Übergangsgeld, Ich-AGs. Viele machen sich ihren Job selbst, werden Allround-Handwerker, Caterer, Putzfee, beißen sich durch die oft ernüchternde Selbstanalyse, von den Coachs immer wieder aufgebaut. Wie Katrin Rosenthal, 36, drei Kinder, früher LPG-Mitarbeiterin, seit 15 Jahren arbeitslos, zweimal ergebnislos umgeschult, die in Demmin von Touristen oft nach dem Weg und nach Sehenswürdigkeiten gefragt wurde. Jetzt arbeitet sie im Ivenacker Institut an ihrer eigenen Tourismus-Web-Seite, später will sie geführte Touren anbieten.

Jobs, sagt Heinle, schafften in einer Gegend wie dieser nicht mehr die Konzerne, die von Kontinent zu Kontinent hoppfen. Es komme auf die Initiative der Privatleute an. »Und das Schöne ist: Die Leute haben Ideen und können sich auch dafür begeistern. Man muss nur an sie glauben.«