

# „Hola Alemania“

Für spanische Fachkräfte ist der deutsche Arbeitsmarkt nach wie vor attraktiv. Auch erfahrene Handwerker zieht es nach Deutschland

Von Jessica Baker

Cristian Muñoz Toledano, ein kräftiger kleiner Mann, sitzt angespannt auf seinem Stuhl. „Haben Sie denn schon mal Fußbodenheizungen verlegt?“, fragt Daniel Lüdtké am Tisch gegenüber. Ja, einmal habe er diese Art Heizung schon eingebaut. Fußbodenheizungen seien in Spanien leider nicht sehr verbreitet. Der 44-jährige SHK- und Elektroinstallateur ringt um Worte. Er möchte einen guten Eindruck bei Lüdtké machen. Das Bewerbungsgespräch ist entscheidend für seine berufliche Zukunft in Deutschland.

Der SHK-Handwerker ist einer von rund 200 spanischen Fachkräften, die bei der Personalberatung POD ins Programm aufgenommen wurden. POD-Chef Stephan Behringer vermittelt seit 2013 Spanier an deutsche SHK-Betriebe. Das Besondere: Er nimmt nur Arbeiter mit Berufserfahrung oder mindestens einer Ausbildung unter Vertrag. Nach rund drei Monaten Sprach- und Technikschnulung in Valencia oder Barcelona stellt er den Kontakt zu einem Handwerksbetrieb her. Bislang sind 70 Prozent der Facharbeiter länger als ein Jahr in Deutschland geblieben.

## Der Lebenslauf alleine reicht nicht

Das sind beeindruckende Zahlen. Denn es läuft nicht überall so gut. Der große Hype um die spanischen Fachkräfte hat sich mittlerweile etwas gelegt. Einige Projekte wurden eingestellt, viele Teilnehmer sind zurückgekehrt. Gefragt ist ein langer Atem, von beiden Seiten. Gelingt aber die Zusammenarbeit, können



Cristian Muñoz Toledano (rechts) und Daniel Lüdtké beim Bewerbungsgespräch in Barcelona. Foto: Jessica Baker



Für Autos interessiert hat er sich schon immer. Nun hat Florentino Relucio Arras die passende Ausbildung als Kfz-Mechaniker in Meiningen gefunden. Foto: Ellen Mangold

Handwerksbetriebe und Spanier profitieren. So wie zum Beispiel Geschäftsführer Lüdtké.

„Wenn ich merke, dass ein Bewerber den Job in Deutschland nur als Übergangslösung sieht, kommt er für mich nicht infrage.“

Daniel Lüdtké, Installateur- und Heizungsbaumeister

Er hat unterschiedliche Erfahrungen gemacht. 2015 hat er zwei Spanier in seinem Installations- und Heizungsbaubetrieb in der Nähe von Potsdam aufgenommen. Mit dem einen ist er sehr zufrieden und wird ihn langfristig übernehmen. Für den anderen endet der Vertrag nach einem Jahr. „Das Problem ist die Sprache. Er versteht meine Arbeitsanweisungen oft nicht. Da ist eine gute Zusammenarbeit kaum möglich“, sagt Lüdtké. Weil er in Deutschland keine Mitarbeiter findet, ist er für einen Tag nach Barcelona gereist: „Im direkten Gespräch ist es einfacher, die Kandidaten zu beurteilen. Nur den Lebenslauf zu lesen, reicht mir nicht.“

Deshalb möchte er auch Muñoz Toledano persönlich kennenlernen.

Der Erfahrungsschatz des Spaniers ist groß. Seit der Lehre zum SHK- und Elektroinstallateur 1989 hat er durchgehend gearbeitet, unter anderem war er mehr als zehn Jahre für die Elektro- und Sanitäranlagen in

einer großen Markthalle zuständig. Nun möchte er nach Deutschland. Dass es nicht einfach wird, weiß er auch. Viele Spanier sind schnell wieder weg, wenn sie die Sonne, das Essen und ihre Freunde vermissen. Vie-

les ist in Deutschland anders: frühere Arbeitszeiten, neue Techniken und natürlich die Sprache. Trotz dieser Probleme versuchen nach wie vor viele von ihnen ihr Glück in Deutschland. Seit 2013 sind laut Statistischem Bundesamt durchschnittlich mehr als 20.000 pro Jahr nach Deutschland gezogen. Viele finden auch Arbeit. Nach Angaben der Zentralen Auslands- und Fachvermittlung der Arbeitsagentur war Spanien 2012 und 2013 mit Abstand das wichtigste Herkunftsland und belegte 2015 immer noch Platz vier.

Auch bei den ausländischen Azubis sind die Spanier vorn. Bei MobiPro EU machen sie rund 60 Prozent aller Teilnehmer aus. Dank des Projekts haben seit 2013 fast 2.800 junge Spanier hier eine Lehre angefangen. Grund dafür ist auch die hohe Jugendarbeitslosigkeit, die Anfang 2016 immer noch bei fast 50 Prozent lag.

## Langfristige Pläne haben Erfolg

Auch für Florentino Relucio Arras war es nicht einfach, einen Job zu finden. Der 25-jährige hat sein BWL-Studium abgebrochen und sich über

MobiPro EU für eine Kfz-Mechaniker-Lehre in Deutschland beworben. Seit fast drei Jahren arbeitet er nun im BMW-Autohaus Matthes in Meiningen in Südthüringen. Er habe nette Kollegen und schnell Anschluss gefunden: „Meine Mutter findet es auch gut, dass ich hier bin. Sie sagt: Alles ist gut, wenn ich glücklich bin.“ Auch sein Chef ist von ihm überzeugt. Florentino wird im Sommer übernommen.

Langfristig übernehmen möchte auch Lüdtké. Daher interessiert ihn beim Bewerbungsgespräch auch, wie die Zukunftspläne seiner potentiellen Mitarbeiter aussehen: „Wenn ich merke, dass ein Bewerber den Job in Deutschland nur als Übergangslösung sieht, kommt er für mich nicht infrage.“

Cristian Muñoz Toledano hat sich dazu schon Gedanken gemacht: „Ich kann mir gut vorstellen, wenn alles gut läuft, mit meiner Frau und den zwei Kindern nach Deutschland zu ziehen.“ Lüdtké hört das gerne. Und auch die anderen Antworten haben ihn überzeugt. Wenige Tage später meldet er sich und bietet Muñoz Toledano einen Vertrag an. Im Mai heißt es dann „Hola Alemania“.

## Fairness für alle Branchen

### Mängelgewährleistung: Bundesrat fordert Nachbesserungen

Der Bundesrat fordert Nachbesserungen bei der Reform des Mängelgewährleistungs- und Bauvertragsrechts. Damit setze der Bundesrat die richtigen Akzente, sagte Holger Schwannecke, Generalsekretär des Zentralverbands des Deutschen Handwerks (ZDH). Die Nachbesserungen orientierten sich mehr an der Praxis und schützten kleine Betriebe.

Ein kritischer Punkt ist, dass marktmächtige Unternehmen ihre Haftung für Produktfehler nicht durch allgemeine Geschäftsbedingungen ausschließen können sollten.

Denn Handwerker, die Material und Ware im Fachhandel kaufen, hätten keinen Einfluss auf allgemeine Geschäftsbedingungen des Handels.

Auch der Einwand des Bundesrates, dass alle materialverarbeitenden Betriebe von der Reform erfasst werden müssten, sei richtig, so Schwannecke. Eine Haftung für fremdverursachte Materialfehler sei für alle gleichermaßen unfair, sagte der ZDH-Generalsekretär in einer Stellungnahme. Nun müsse der Bundestag den Gesetzentwurf entsprechend ändern. **dzh**



LESERBRIEFE

### Unsoziale Altersversorgung

Zum Artikel „Pro und Contra“, Ausgabe 6 v. 24.03.2016

Der gedachte Ansatz zur Lebensleistungsgewährleistung sowohl von CDU als auch von SPD ist letztlich Flickwerk. Gefragt wären Reformen der Altersversorgung, die, falls erforderlich, auch den Hang zum Bestandschutz bewusst infrage stellen. Bisher fehlt es an Politikern, die große Aufgaben erkennen und auch gegen Lobbyinteressen durchsetzen. Die Schere zwischen Pensionen von Beamten und Freiberuflern

zum Rentner klaffen immer weiter auseinander. Wir haben heute kontinuierlich sozial ungerechte Alterssicherungssysteme installiert, die früher oder später in soziale Unruhen abdriften. Für Politiker gleich welcher Partei besteht dringender Handlungsbedarf. Mustervorlagen wie in der Schweiz oder Skandinavien gibt es bereits. Wo ist der Politiker oder die Partei, die Willens sind, die aufgestauten Missstände zu reformieren.

Lothar Taubert, Taubert Dental Handel, Maxhütte-Haidhof

Leserbriefe spiegeln nicht die Meinung der Redaktion wider. Die Redaktion behält sich vor, Leserbriefe sinnwahrend zu kürzen. Leserbriefe per E-Mail an kommentare@deutsche-handwerkszeitung.de.

BUSINESSDAYS  
VOM 1. APRIL BIS 30. JUNI



Abb. zeigt Version L2H2

CITROËN BERLINGO  
ab 139,- € mtl.<sup>1</sup>  
zzgl. MwSt.

CITROËN JUMPER  
ab 199,- € mtl.<sup>1</sup>  
zzgl. MwSt.

DIE CITROËN NUTZFAHRZEUGE INKL. FULL SERVICE LEASING<sup>2</sup>:  
4 JAHRE GARANTIE, WARTUNG UND VERSCHLEISSREPARATUREN.

www.citroen-business.de

LE CARACTÈRE

CITROËN empfiehlt TOTAL. <sup>1</sup>Full Service Leasing-Angebot der Banque PSA Finance S.A. Niederlassung Deutschland, Geschäftsbereich CITROËN BANK, Siemensstraße 10, 63263 Neu-Isenburg, für Gewerbetreibende zzgl. MwSt. und Fracht für folgende Aktionsmodelle: CITROËN BERLINGO KASTENWÄGEN L1 BLUEHDi 75 PROFi und CITROËN JUMPER 28 L1H1 BLUEHDi 110 PROFi, Laufzeit 48 Monate, 10.000 km/Jahr Laufleistung, gültig bis 30.06.2016. <sup>2</sup>Leistungen gemäß den Bedingungen des CITROËN FreeDrive à la Carte Business-Vertrages der CITROËN DEUTSCHLAND GmbH, Edmund-Rumpler-Straße 4, 51149 Köln. Detaillierte Vertragskonditionen unter www.citroen.de. Nur bei teilnehmenden CITROËN Händlern. Abb. zeigen evtl. Sonderausstattung/hoherwertige Ausstattung.