



Jeden Tag interessante und bereichernde Erlebnisse. Ich würde einen Austausch immer wieder machen.

Firuze Filizci, Auszubildende



AUSLANDSAUFENTHALT ALS INCENTIVE

BELOHNUNG FÜR GUTE LEISTUNGEN – UND ZUGLEICH RECRUITING-INSTRUMENT

„Als Mittelständler müssen wir uns einiges einfallen lassen, um sehr gute Azubis für uns zu gewinnen“, sagt Nina Weisenstein, Ausbildungsleiterin bei Yamaichi Electronics. Deshalb hat sich der Elektronik-Hersteller aus München etwas Besonderes einfallen lassen: Gute Nachwuchskräfte dürfen für vier Wochen ins Ausland – als Belohnung und weiteren Ansporn.



Italien? Tunesien? Oder Großbritannien?

Firuze Filizci vor dem Mailänder Dom, an einem Hafen, vor historischen Gemäuern – die Fotos sehen ein bisschen nach Urlaub aus. „Naja, es hat sich auch manchmal so angefühlt“, sagt die 26-Jährige und lacht. „Aber nur abends und am Wochenende – sonst habe ich tagsüber immer gearbeitet.“ Einen Monat lang war sie in Agrate Brianza bei Monza im Norden Italiens. Dort hat eine Tochtergesellschaft von Yamaichi Electronics ihren Sitz.

Im Jahr 2014 hat Firuze Filizci ihre Ausbildung zur Kauffrau im Groß- und Außenhandel bei Yamaichi Electronics Deutschland GmbH in München begonnen. Sie zeigte von Anfang an sehr gute Leistungen, sowohl im Betrieb als auch in der Berufsschule. „Wir als Ausbildungsbetrieb haben uns überlegt, wie wir das belohnen können“, erzählt Ausbildungsleiterin Nina Weisenstein – und schnell kam die Idee auf, der reisebegeisterten jungen Auszubildenden einen Auslandsaufenthalt anzubieten. „Wir hatten dabei von vornherein im Hinterkopf, dass das auch ein sehr guter Anreiz für andere Auszubildende sein könnte, sich besonders anzustrengen.“ Als Firuze Filizci gefragt wurde, ob sie gerne eine Zeit lang an einem Standort in Italien, Tunesien oder Großbritannien arbeiten würde, musste sie nicht lange überlegen: „Natürlich, ich interessiere mich sehr für andere Länder. Und ich liebe Italien! Deshalb war für mich klar: Da möchte ich hin.“ Mit den Kollegen dort hatte sie bereits beruflich immer wieder zu tun, telefonisch und auch persönlich – die fünf italienischen Kollegen kommen regelmäßig zu Quartalsbesprechungen, gemeinsamen Projekten und Betriebsfeiern nach München.

Genau planen

Bis es allerdings tatsächlich losgehen konnte, waren einige Vorbereitungen nötig. „Wir haben Monate vorher angefangen zu planen. Zuerst mussten wir einen Termin finden: Wann ist keine Berufsschule? Wann können wir Frau Filizci hier entbehren? Wann können die Kollegen in Italien sie gut einsetzen?“, erinnert

sich Nina Weisenstein. „Es war gar nicht so einfach, vier Wochen zu finden, die für alle passten. Auch musste im Durchlaufplan berücksichtigt werden, dass sie vor ihrem Auslandsaufenthalt beispielsweise den Sales-Bereich in Deutschland kennenlernt, damit sie die italienischen Vertriebskollegen bestmöglich unterstützen kann.“ Zeitgleich hat sie mögliche Unterkünfte recherchiert, schließlich ein kleines möbliertes Apartment in der Innenstadt von Monza gefunden. Klar war von Anfang an: Sämtliche Kosten werden vom Arbeitgeber übernommen – für Wohnung, An- und Abreise, öffentliche Verkehrsmittel und Spesen vor Ort. Insgesamt kostete der Aufenthalt das Unternehmen rund 2.500 Euro. „Das war schon toll“, meint Firuze Filizci. „Ich brauchte nur Taschengeld mitzunehmen.“

Werben um Bewerber

Eine Investition, für die sich Yamaichi Electronics ganz bewusst entschieden hat: Das japanische Unternehmen ist den wenigsten Endverbrauchern bekannt, denn es ist ausschließlich im B2B-Bereich tätig. „Gerade in und um München gibt es viele namhafte Unternehmen, meistens bewerben sich junge Menschen erst einmal dort.“ Yamaichi Electronics dagegen müsse aktiv Werbung für sich machen, um sehr gute Bewerbungen zu erhalten. Seit sie 2014 den Ausbildungsbereich übernommen hat, besucht Nina Weisenstein Schulen und stellt dort das Unternehmen vor, bietet Bewerbungstrainings und Praktikumsplätze an. Sie kommuniziert dabei immer wieder, dass das Unternehmen ein attraktiver Ausbildungsbetrieb ist, der seinen Auszubildenden sehr viel zu bieten hat, etwa einen regelmäßigen Azubiaus-tausch zwischen den Standorten München und Frankfurt/Oder – und jetzt eben auch die Möglichkeit, ins Ausland zu gehen. „Das finden potenzielle Auszubildende immer interessant und es ist ein überzeugendes Argument, sich für uns als Ausbildungsbetrieb zu entscheiden“, stellt Nina Weisenstein fest.

CHECKLISTE - AUSLANDSAUFENTHALT EINES AZUBIS: WAS IST ZU TUN?

Zeitraum klären mit

- dem Auszubildenden
- der Berufsschule
- der Ausbildungsabteilung
- dem Unternehmen im Ausland

Unterkunft

- Soll der Azubi in einem Hotel wohnen?
- Gibt es möblierte Apartments?
- Welche Lage ist günstig?

Hin- und Rückreise

- Ist eine Bahnfahrt möglich?
- Möchte der Azubi sein Auto mitnehmen?
- Wird ein Dienstwagen gestellt?
- Ist ein Flug nötig?
- Wer bucht die Tickets?

Details klären

- Mobilität vor Ort:** Wie kommt der Azubi am Auslandsstandort von seiner Wohnung zum Unternehmen? Wer bucht notwendige Fahrkarten?
- Empfang vor Ort:** Wird der Azubi am Bahnhof oder Flughafen abgeholt?
- Spesengeld:** Hat der Azubi Anspruch auf Spesen? Wenn ja, in welcher Höhe?
- Inhaltliche Schwerpunkte:** Welche Fertigkeiten und Kenntnisse sind am Auslandsstandort nötig – und in welchem Umfang?
- Schulungsbedarf:** Ist es zeitlich möglich, den Azubi vorab in bestimmten Fertigkeiten und Kenntnissen zu schulen?
- Versicherungen:** Welche Versicherungen sind notwendig, wer schließt diese ab?
- Sprachkenntnisse:** Inwieweit setzt der Betrieb diese voraus bzw. unterstützt er finanziell Kurse zur Vorbereitung auf den Auslandseinsatz?

 Diese Checkliste können Sie unter <http://go.kiehl.de/downloads-wa> abrufen.

YAMAICHI ELECTRONICS

ist eine weltweit agierende Unternehmensgruppe im Bereich der Fertigung und des Vertriebs elektromechanischer Bauteile. Das Unternehmen gehört zu den größten Steckverbinderherstellern der Welt und ist Marktführer als Zulieferer für die Halbleiterindustrie. Zur europäischen Organisation der Gruppe gehören neben der Zentrale in München auch ein Produktionsstandort in Frankfurt/Oder, ein Designcenter in Tunesien sowie Vertriebsstandorte in Italien und Großbritannien.

> www.yamaichi.de

Zielgerichtete Schulungen

In den Wochen vor der Fahrt nach Italien musste geklärt werden, welche konkreten Aufgaben Firuze Filizci bei den Kollegen übernehmen könnte, welche Computerprogramme und sonstigen Kenntnisse nötig sein würden – vor allem im Umgang mit englischsprachiger Software wurde sie gezielt geschult. „Das war uns sehr wichtig“, erklärt Nina Weisenstein. „Wir haben natürlich das Ziel, dass die jungen Kollegen im Ausland viel lernen. Sie sollen den ausländischen Kollegen nicht nur über die Schulter schauen, sondern aktiv im Alltag mitarbeiten können.“ Die akribische Vorbereitung hat sich ausgezahlt: „Das war richtig gut! So konnte ich sofort Aufgaben übernehmen und ich habe sehr viel dazugelernt“, erzählt Firuze Filizci. Allein die Sprache blieb als Barriere: Zwar konnte sie einige Worte Italienisch verstehen, für die berufliche Kommunikation mit Kunden genügte es aber leider nicht. Auch wenn das von vornherein klar war und sie im Unternehmen selbst gut mit Englisch zurechtkam, störte es die Auszubildende doch: „Das ist das einzige, was ich anders machen würde – ich würde vorher privat noch mehr von der Sprache meines Gastlandes lernen.“

Unbezahlbare Erfahrungen

Ansonsten aber hat ihr der Aufenthalt rundum sehr gut gefallen. „Die Kolleginnen und Kollegen haben mich sehr nett empfangen, auch abends und am Wochenende haben sie viel mit mir unternommen. Wir waren beispielsweise mehrmals in Mailand und Bergamo. Das waren tolle Erlebnisse!“ Und auch die Erfahrungen, die sie im Unternehmen gemacht hat, waren unbezahlbar. „Natürlich lernt man die Kollegen besser kennen als nur im Kontakt über das Telefon. Die Mentalität in Italien ist schon anders, der Umgang insgesamt lockerer. Da wird jeder sofort geduzt, auch der Chef.“ Wenn sie heute mit den Kollegen aus Agrate Brianza zu tun hat, versteht sie vieles besser – sowohl inhaltlich als auch im Umgang miteinander. Nina Weisenstein bestätigt: „Das sind ganz klar auch Ziele, die wir mit dem Auslandsaufenthalt verbinden: dass sich die Menschen kennenlernen und die interkulturelle Kommunikation sowie das gegenseitige Verständnis noch besser werden.“

Firuze Filizci hat mittlerweile ihre Ausbildung abgeschlossen, sie arbeitet jetzt als Einkaufssachbearbeiterin bei Yamaichi Electronics in München. Auch in dieser Position hat sie häufig mit ihren italienischen Kolleginnen und Kollegen zu tun. „Wir sind immer noch freundschaftlich verbunden“, sagt sie. Und wenn die Italiener mal wieder anlässlich einer Besprechung oder Betriebsfeier nach Deutschland kommen, dann unternimmt sie natürlich etwas mit ihnen – damit sie sich hier auch mal ein bisschen wie zu Hause fühlen.



Ein Auslandsaufenthalt muss gut und langfristig vorbereitet werden, damit er zum Erfolg wird.

Nina Weisenstein, Ausbildungsleiterin

ZU DEN PERSONEN



Nina Weisenstein ist bei Yamaichi Electronics seit 2014 als HR Business Partner und Ausbildungsleiterin verantwortlich für 32 Auszubildende und duale Studenten in zehn Ausbildungsberufen und Verbundstudiengängen an zwei Unternehmensstandorten: München und Frankfurt/Oder.



Firuze Filizci hat 2017 ihre Ausbildung als Kauffrau im Groß- & Außenhandel mit Schwerpunkt Außenhandel bei der Yamaichi Electronics Deutschland GmbH abgeschlossen, seitdem arbeitet sie dort als Einkaufssachbearbeiterin.

FAZIT

Ein Auslandsaufenthalt eignet sich sehr gut als Anreiz und Belohnung für potenzielle und bestehende Auszubildende, die gerne reisen. Wenn ohnehin ein beruflicher Kontakt zum Auslandsstandort besteht, werden sowohl die sozialen als auch die persönlichen und fachlichen Kompetenzen von Auszubildenden hervorragend gefördert.