

# "Ni hao!" gehört zum Lehrplan

Die ersten deutschen Berufsschulen bereiten Auszubildende auf Geschäftskontakte nach Asien vor. Vokabeln pauken gehört ebenso dazu wie ein Knigge für den Umgang mit chinesischen Gästen.

luko. FRANKFURT, 1. Oktober. Klaus Gräbener gerät leicht ins Schwärmen, wenn er über die neue Zusatzausbildung am Siegener Berufskolleg spricht. "Das ist eine exzellente Idee. Sämtliche Unternehmen, die davon gehört haben, waren begeistert", sagt Gräbener, der bei der örtlichen Industrie- und Handelskammer den Bereich Ausbildung leitet. 250 regionale Unternehmen würden Waren nach Asien liefern, 23 von ihnen hätten dort sogar eine eigene Niederlassung. "Umso sinnvoller ist es doch, Auszubildende auf solche Geschäftskontakte vorzubereiten", sagt er. Die Zusatzausbildung, von der Gräbener spricht, trägt den etwas sperrigen Namen "Asienkauffrau/Asienkaufmann - Schwerpunkt China" und ist ein Resultat der immer stärkeren Wirtschaftsbeziehungen nach Fernost.

China ist heute der drittgrößte Handelspartner der Bundesrepublik: Im vergangenen Jahr lieferten sich die beiden Länder Waren im Wert von rund 140 Milliarden Euro, das Volumen der deutschen Exporte ins Reich der Mitte hat sich seit 2008 beinahe verdoppelt. Fachleute sind sich sicher, dass dieser Trend anhalten wird. China könnte daher schon in wenigen Jahren zum wichtigsten deutschen Wirtschaftspartner aufsteigen. Das stellt auch die Berufsausbildung hierzulande vor Herausforderungen: Arbeitskräfte, die sich mit den Fallstricken der chinesischen Kultur und Gesetzeslage auskennen, sind rar. An dieser Stelle setzen nun die ersten Berufsschulen mit speziellen Kursen für Azubis an.

Das bundesweite Pilotprojekt startete die Berufsbildende Schule in Northeim, die 2011 eine Zusatzqualifikation zum China-Kaufmann ins Leben rief. Zwei Jahre später folgte das Berufskolleg Siegen. Die beiden in Deutschland bisher einzigartigen Angebote sind dabei recht ähnlich aufgebaut: Jeweils in Abendkursen sollen die Azubis lernen, worauf es bei Geschäften mit Unternehmen in Asien und vor allem China ankommt. Zollbestimmungen und Wech-



Die Northeimer Praktikanten besuchen einen Betrieb in Hefei.

selkursrechnungen stehen genauso auf dem Stundenplan wie eine Art Knigge-Unterricht. Darin erfahren die Auszubildenden, wie sie bei persönlichen Kontakten mit asiatischen Geschäftspartnern Fettnäpfchen vermeiden: Weiße Hemden etwa haben bei manchen Chinesen nicht den besten Ruf, da Weiß als Farbe des Todes gilt.

Aus einem ähnlichen Grund verbieten sich auch Uhren als Gastgeschenk - sie könnten dem Empfänger signalisieren, dass seine Zeit auf Erden abläuft. Die Auszubildenden müssen sogar die Grundlagen der chinesischen Sprache lernen, um sich am Telefon vorstellen und Smalltalk halten zu können. Sämtliche Inhalte werden schließlich am Ende der zweijährigen Ausbildung in einer Prüfung abgefragt.

"Den Aufbau der Ausbildung haben wir mit Unternehmen aus der Region entwickelt", sagt Marcus Krohn, der an der Berufsschule Northeim für den China-Kaufmann zustän-

dig ist. Dadurch sollen die Azubis möglichst praxisnahes Wissen sammeln. Denn vor allem auf der mittleren Management-Ebene, so Krohn, fehle es bei vielen Unternehmen an Mitarbeitern, die Erfahrung mit Geschäftskontakten nach China haben. "Dabei rücken gerade diese Partnerunternehmen immer weiter in den Fokus." Der größte Arbeitgeber im Landkreis Northeim ist etwa der Kunststoffproduzent Conti Tech, eine Tochtergesellschaft von Continental, die starke Beziehungen nach Asien pflegt. In China betreibt das Unternehmen sogar ein eigenes Forschungszentrum. Krohn ist sich daher auch sicher, dass der Bedarf an China-Kaufleuten weiter steigen wird; schließlich würden immer mehr Betriebe nach Fernost expandieren. Auch andere Berufsschulen würden sich regelmäßig bei ihm melden, um sich über die Ausbildung zu informieren.

Derzeit 13 Azubis absolvieren ihren China-

Kaufmann in Northeim, einer von ihnen ist Marvin Kempf. Im Juli kam Kempf von einem gut dreiwöchigen Praktikum aus China zurück, das ebenfalls in der Zusatzausbildung vorgeschrieben ist. Für drei Wochen arbeitete er in einem Reifenwerk in der chinesischen Stadt Hefei, anschließend reiste er noch einige Tage durch das Land. Noch immer sei er von den Eindrücken überwältigt, erzählt er: "Es ist eine ganz andere Welt, egal ob bei den Essgewohnheiten oder den Arbeitsabläufen." Für das Praktikum opferte Kempf sogar einen Gutteil des Jahresurlaubs, obwohl sein Ausbildungsbetrieb, ein Holzfachhandel, gar nicht nach Asien exportiert. Er glaubt dennoch, dass ihm seine Chinakennnisse beruflich in Zukunft noch nützen werden. Denn: "Das Wirtschaftswachstum da drüben ist einfach der Wahnsinn."