



Die BBS 1 Northeim bildet Chinakaufleute aus. Unter anderem schickt das Unternehmen Contitech, das Ministerpräsident Stephan Weil (3. von links) 2014 besuchte, Lehrlinge zu Ausbildung. MIC

Experten für China

Berufsbildende Schulen in Northeim bilden Chinakaufleute aus

VON MICHAEL CASPAR

Göttingen. Geschäfte mit China machen heute 1000 niedersächsische Unternehmen. Und es werden immer mehr. Um Auszubildende gezielt auf das Geschäft mit der Volksrepublik vorzubereiten, haben die Berufsbildenden Schulen 1 Northeim seit 2008 die Zusatzqualifikation China-Kaufmann entwickelt. Bei einem Informationstag, zu dem auch Niedersachsens Ministerpräsident Stephan Weil kam, stellten die Schulen das Angebot vor.



Karin Dörr

Eine Reihe namhafter Firmen der Region schicken ihre Lehrlinge nach Northeim, darunter der Einbecker Saatgutzüchter KWS Saat, die Göttinger Spedi-

tion Zufall oder der Gummiverarbeiter Contitech. Doch noch sind die Klassen klein. Anfang des Jahres begannen zwölf junge Menschen die zweijährige Qualifikation. „Es könnten doppelt so viele sein“, meint der zuständige Teamleiter an den Schulen, Marcus Krohn.

Doch nicht für alle Lehrlinge passt das Angebot. „Es ist eine zusätzliche Ausbildung parallel zur eigentlichen Lehre“, gibt Manuela Töffels zu bedenken. Sie ist Ausbilderin beim Göttinger Laserhersteller Coherent. Dem Abiturienten Philipp Andreas traute die Spedition Zufall das zu. „Ich hatte im Bewerbungsgespräch auf einen Ausbildungsplatz zum Speditionskaufmann gesagt, dass ich ins Ausland will“, erzählt er. China war ein Schwerpunkt während seiner Oberstufenzeit in Braunschweig gewesen.

480 Stunden Unterricht muss er nun zusätzlich bewältigen.

Unter anderem lernt er etwas Chinesisch, befasst sich mit kulturellen Besonderheiten und dem wirtschaftlichen Handeln in der Volksrepublik. „Einiges vom Lehrstoff überschneidet sich mit dem, was wir Industriekaufleute lernen“, sagt Karin Dörr, die Anfang des Jahres ihre beiden Ausbildungen kurz nacheinander beendete.



Philipp Andreas

Höhepunkt der Qualifikation ist ein Praktikum in China. Andreas war einen Monat lang bei einer Baustofffirma in Hefei. „Völlig anders“ sei die chinesische Kultur, sagt er. Abends gingen die Kollegen nicht nach Hause, sondern noch zusammen essen oder zum Karaoke-Singen. Pläne wurden von einem Moment auf den anderen

umgeworfen. Morgens um 7 Uhr erfuhr er, dass jetzt eine Dienstreise anstand. Er lernte, Kritik nicht offen zu äußern, sondern als Anregung zu formulieren und mit viel Lob zu garnieren.

Dörr stellte während ihres zweimonatigen Praktikums in Changshue fest, dass ihr ihre Chinesisch-Anfängerkenntnisse viele Türen öffneten. Die Offenheit, sich auf Unbekanntes einzulassen, macht die Chinakaufleute für Firmen interessant, auch wenn das China-Geschäft später nicht im Zentrum ihrer beruflichen Praxis steht, erklärt Coherent-Arbeitsdirektor Markus Schulzke. Der Bedarf nach Mitarbeitern mit Chinaerfahrung sei riesig, meint Andreas Schauerte, der bei der Contitech in Northeim leitend im Vertrieb tätig ist. Und Ministerpräsident Weil meinte: „China ist der dynamischste Markt der Welt.“