

Wenn ein Antragsteller die Beine übereinander schlug, schrillten bei Arnd Schumacher die Alarmglocken: Der will Zeit. Und die hatte er nicht als Vermittler im Arbeitsamt. Er machte sich selbstständig. Und hat ein florierendes Unternehmen aufgebaut.

Der Jobmacher

Von Nina Hermann

Für Arnd Schumacher ist die Angelegenheit simpel. „Es gibt Leute, die suchen Arbeit, es gibt Leute die haben Arbeit zu vergeben. Also muss man die beiden Parteien zusammen bringen.“ Immer wieder kommt er auf diese Erkenntnis zurück, weil es eben so fantastisch simpel ist und die Arbeitsvermittlung selbst eine tolle Sache sei, „da ist die Macht, etwas zum Laufen zu bringen.“ Er konnte sie nur nicht nutzen, während seiner drei Jahre als Vermittler in einem Berliner Arbeitsamt. Und damit hängt zusammen, dass er nicht in den republikweiten Empörungsschrei über die geschönten Zahlen im „Arbeitsamtskandal“ einstimmt. Das Ganze ist für den heute 41-Jährigen weniger skandalös als verständlich, eben ganz logisch.

Es geht um die größte Behörde Deutschlands und die Frage nach der kollektiven Schuld. Schließlich wäre die Institutionalisierung falscher Erfolgsbilanzen quer durch das Amt ohne treue Gefolgschaft nicht möglich gewesen. Schöne Zahlen gegen den Vorwurf der Ineffizienz, und die betrifft jeden Einzelnen der fast 90 000 Mitarbeiter.

Arnd Schumacher war anders als die meisten seiner Kollegen in der „BA“, wie er den Apparat mit einer Portion Ehrfurcht nennt. Und er wurde doch zu einem von ihnen. Zu einem „Rädchen“ in dem Kreislauf einer gigantischen Selbstverwaltung, die am Laufen gehalten werden musste, „ohne dass die Möglichkeit blieb, selbst wirklich was auf den Weg zu bringen.“ Wenn etwa ein Arbeitsuchender beim Gespräch mit Arnd Schumacher nur die Beine übereinander schlug, „dann haben bei mir die Alarmglocken geschrillt. Achtung, da ist jemand in Plauderlaune. Der will Zeit.“ 1000 Arbeitslose hatte er als Vermittler etwa unter seiner Obhut. Doch wenn einer der drei Kollegen in seinem Sachbereich krank war, „was den Dauerzustand beschreibt“, ein weiterer seinen Urlaub nahm, waren es eben 2000 Schicksale, die er zu verwalten hatte. Wäre Schu-



DIE MACHT, ETWAS ZUM LAUFEN ZU BRINGEN:

Arnd Schumacher, hier im Büro seiner Firma S&W, findet, Arbeitsvermittlung sei eine tolle Sache

macher ein Arzt, würde man sagen, die Zeit reichte nicht für eine Behandlung, sondern nur bis zur Diagnose: Nicht zu helfen.

Ineffizienz und Trägheit

Statt um eine motivierende Beratung gehe es in diesem Gespräch beim Arbeitsamt vor allem um Leistungsanträge, Bewilligungen von Urlaubszeiten und um nicht wahrgenommene Bewerbungstermine. „Einen freien Kopf für die Vermittlung hatte ich kaum.“ Aber ohnehin wüssten 25 Prozent der Antragsteller, dass sie nicht arbeiten wollen, und andere 25 Prozent wissen nur noch nicht, dass sie nicht wollen. Bei denen ist eine Vermittlung ohnehin meist nicht erfolgreich.

Doch es waren nicht die Arbeitslosen, die ihn frustriert haben. „Ich bin eher nach innen sensibel“, und damit meint er die systemimmanente Ineffizienz und Trägheit des Apparates, unter der Mitarbeiter wie Arbeitsuchende zu leiden haben.

Sehen wir uns diesen Apparat einmal an. Der Arbeitsuchende Stefan P. versucht seit Tagen vergeblich telefonisch Kontakt mit dem Arbeitsamt Süd-West in Tempelhof aufzunehmen. Der frisch gebackene Akademiker will fragen, welche Unterlagen er zu seinem ersten Gespräch mitbringen

muss. Groll auf die Behörde baut sich auf, als er nach etlichen Versuchen die Telefonzentrale erreicht, dann jedoch unter der genannten Durchwahl keinen Sachbearbeiter erreicht. Er fliegt immer wieder aus der Leitung. Schließlich geht er persönlich zum Arbeitsamt. „Da sind Sie bei uns in guter Gesellschaft“, erfährt er von seiner zuständigen Vermittlerin, nachdem er drei Nummer ziehen musste. „Unser Telefonsystem ist ein Mysterium“, sagt sie. Stefan P. bekommt eine Liste mit Umschulungs- und Weiterbildungsmaßnahmen, „da solle er sich mal schlau machen.“ Einzelne Optionen durchzugehen, dafür reiche die Zeit nicht. „Also, bis zum nächsten Mal.“ Zufriedene Klienten sind im Arbeitsamt selten. In der Behörde, sagt Arnd Schumacher, müssen sich die Mitarbeiter ihren Erfolg selbst herbeiorganisieren. Da kommt nun das heiligste Gut der BA ins Spiel. Die Statistik. Mit der muss sie sich jeden Monat der Öffentlichkeit präsentieren.

Wenn die Mitarbeiter eine eher schwache Vermittlungsbilanz vorweisen, wurde vom Vorgesetzten nachgefragt: „Tragen Sie ihre Vermittlung nicht ein?“ Eine Floskel wurde zum Running Gag auf den Fluren: „Die Behörde würde so gut laufen, wenn die Arbeitslosen nicht wären.“ In einem

Punkt, sagt Schumacher, habe er sich von vielen seiner Kollegen unterschieden: „Diese ausgeprägte Papiergläubigkeit ist mir fremd, der Ansatz, meinen Erfolg über Zahlen zu definieren, weil der Apparat befriedigt werden muss.“ Von gezielter Statistik-Manipulation will er nichts mitbekommen haben. Aber die erscheint ihm erklärbar, „systembedingt“. Schließlich ist der Druck auf Erfolg in den letzten Jahren enorm gestiegen. Man dürfe den Mitarbeitern des Arbeitsamtes nicht den schwarzen Peter zuschieben. Schumacher sagt, er sei ihnen gegenüber „frei von jeglicher Häme“.

Seine Zeit im Amt liegt schon eine Weile zurück. Von 1990 bis 1993 war Schumacher dort. Damals hatte sein zuständiger Sachbearbeiter den arbeitssuchenden Ost-Berliner mit abgeschlossenem Ingenieur-Studium in die Behörde geholt. Eine Fehlvermittlung?

„Nein, im Grunde hat mir der Job ja Spaß gemacht.“ Doch dann gab er seinen sicheren Beamtenstatus auf, denn er hatte das Gefühl, beruflich in eine Sackgasse gelandet zu sein. Die Bitte nach einer Weiterbildung wurde ihm ausgeschlagen. „Jemand muss hier die Arbeit machen“, habe sein Vorgesetzter erklärt. Vielleicht weil Schumacher so selten krank war und mit überdurchschnittlichem Erfolg vermittelte.

Schumacher hat sich als privater Arbeitsvermittler selbstständig gemacht, 1996 die Firma „S&W“ gegründet, heute eine der Großen unter den 744 Personaldienstleistern in Berlin und Brandenburg. Mit vier Niederlassungen ist er in und um City-West vertreten. „Dort, wo die wichtigsten Kunden sitzen“, die Unternehmen, denen er sein Kontingent von Arbeitssuchenden vermittelt. Und das ist jetzt ausgewählt. Die 50 Prozent, die nach seiner Theorie entweder nicht wissen, sitzen ihm und seinen zehn Vermittlern kaum noch gegenüber. Sie würden ohnehin nicht den Elan aufbringen, sich schriftlich zu bewerben auf ein im elektronischen Jobverzeichnis des Arbeitsamtes ausgeschriebenes Stellengesuch von „S&W“.

Arnd Schumacher demonstriert, wie er zu einer ersten Einschätzung der Bewerber kommt. Aus einem Stapel mit Einschriften fischt der Unternehmer in Nadelstreifen einen Schnellhefter: Er fixiert das Foto einer Arbeitssuchenden, liest dann, dass sich die junge Frau auf eine Sekretärinnen-Stelle bewirbt: „Professionelle Fotoaufnahme, attraktive, gepflegte Erscheinung“, so sein erstes Urteil. Dann studiert er ihre fachlichen Qualifikationen.

„Rosinenpickerei“, mögen viele dazu sagen. Die Kritik ist verständlich. Private Arbeitsvermittler, so ein beliebter Vorwurf, machten es sich doch reichlich einfach. Die Besten aussuchen, und die Drecksarbeit der öffentlichen Verwaltung überlassen.

Rivalinnen im Chefsekretariat

Arnd Schumacher lässt den Vorwurf nicht gelten. Seine These: „Rosinen gibt es nicht.“ Nicht wenn man den speziellen Anfragen und dem jeweils besonderen Betriebsklima bei seinen derzeit 320 Kunden nachkommen möchte. In seiner Karte sind Niederlassungen und Zentralen der großen unter den globalen Konzernen, dazwischen findet sich aber auch der türkische Blumenhändler von nebenan.

Beim Vermitteln braucht man psychologisches Geschick. Und die Wünsche von Schumachers Kunden sind auf den ersten Blick oft nicht verständlich. „Nicht zu hübsch, nicht zu lebhaft sollte sie sein“, wünschen sich etwa einige von ihrer zukünftigen Sekretärin. Für dieses Kriterium entscheidet sich Schumacher gelegentlich auch selbst, wenn er beim Ortstermin eine Chefsekretärin trifft, die sehr auf eigene Außenwirkung bedacht ist. Sie würde eine Rivalin in ihrem Revier nicht dulden. Bei der Arbeitsvermittlung kommt es eben sehr auf psychologisches Gespür an. Wenn Schumacher bei einem anderen Kunden auf den „mütterlichen Typ“ Chefsekretärin stößt, dann darf die neue Kollegin durchaus dynamisches Potenzial haben.

Und dann gibt es auch noch die Firma, die nur Sternzeichen Fisch und Wassermann vermittelt haben möchte. „Rosinen gibt es nicht“, wiederholt Arnd Schumacher, „nur jeweils geeignete Bewerber.“

Als Unternehmer spricht er von dem „Mehrwert“ der Arbeitsvermittlung. Die bemisst sich an der Qualität, an ausführlichen Bewerbungsgesprächen und guten Menschenkenntnissen, die zu einer erfolgreichen Vermittlung von Arbeitskräften führt. Dafür zahlen Unternehmen ihm bis zu 3000 Euro. Im Arbeitsamt bleibt für eine derart intensive Vermittlertätigkeit keine Zeit.

Arbeitsminister Walter Riester rief kürzlich zum „Wettbewerb um die beste Vermittlung“ auf. Dazu sollen in naher Zukunft die „Hindernisse bei der Einschaltung privater Vermittler ausgeräumt“ werden. Nach sechs Monaten in der Fürsorge des Arbeitsamtes soll der Antragsteller ein Recht darauf bekommen, von

einem privaten Dienstleister betreut zu werden, der wiederum bekommt bei einer erfolgreichen Vermittlungsleistung in ein festes Arbeitsverhältnis eine ansehnliche Prämie von der Behörde überwiesen.

Nun, wenn „S&W“ ein Stellungs-gesuch in das elektronische Suchsystem des Arbeitsamtes eingibt, dann schicken einige Sachbearbeiter schon heute ihre „Klienten“ vorbei. „Nur in Ausnahmefällen können wir dann etwas für sie tun“, sagt Katy-Anne Lüder, eine von Schumachers Filialleiterinnen. Zu alt, nicht motiviert genug, oder auch beides. Zu lange hatten viele schon ein Dasein in Arbeitslosigkeit gefristet. Da fragt schon mal jemand, ob nicht einfach der Belegschein fürs Amt ausgestellt werden kann, ohne dass es zu einem Gespräch und folglich zu einer möglichen Stellenbewerbung kommt. Arnd Schumacher wünscht sich eine Zukunft, in der er über das Arbeitsamt „Zugriff auf alle motivierten Arbeitssuchenden“ hat. Und „dass den privaten Vermittlern die Anerkennung zukommt, die uns gebührt.“

Nun soll ein frischer Wind in den verstaubten Kokon geblasen werden, der das Innenleben der Bundesanstalt für Arbeit beherbergt. Reformen lautet das Zauberwort. Man müsse verkrustete Strukturen aufbrechen, sagt Schumacher, und den Apparat fit machen für die Erfordernisse des modernen Betriebsmanagements. Dazu dann noch ein EDV-System mit Effizienz. Doch einen Konkurrenzkampf zwischen den privaten Dienstleistern und dem Arbeitsamt schließt Arnd Schumacher aus. Die könnten doch so wenig miteinander verglichen werden wie Äpfel mit Birnen. „Und ich sag immer: Aus einem Maulesel macht man so schnell kein Rennpferd.“ Für Schumacher ist die Angelegenheit wieder ganz simpel.