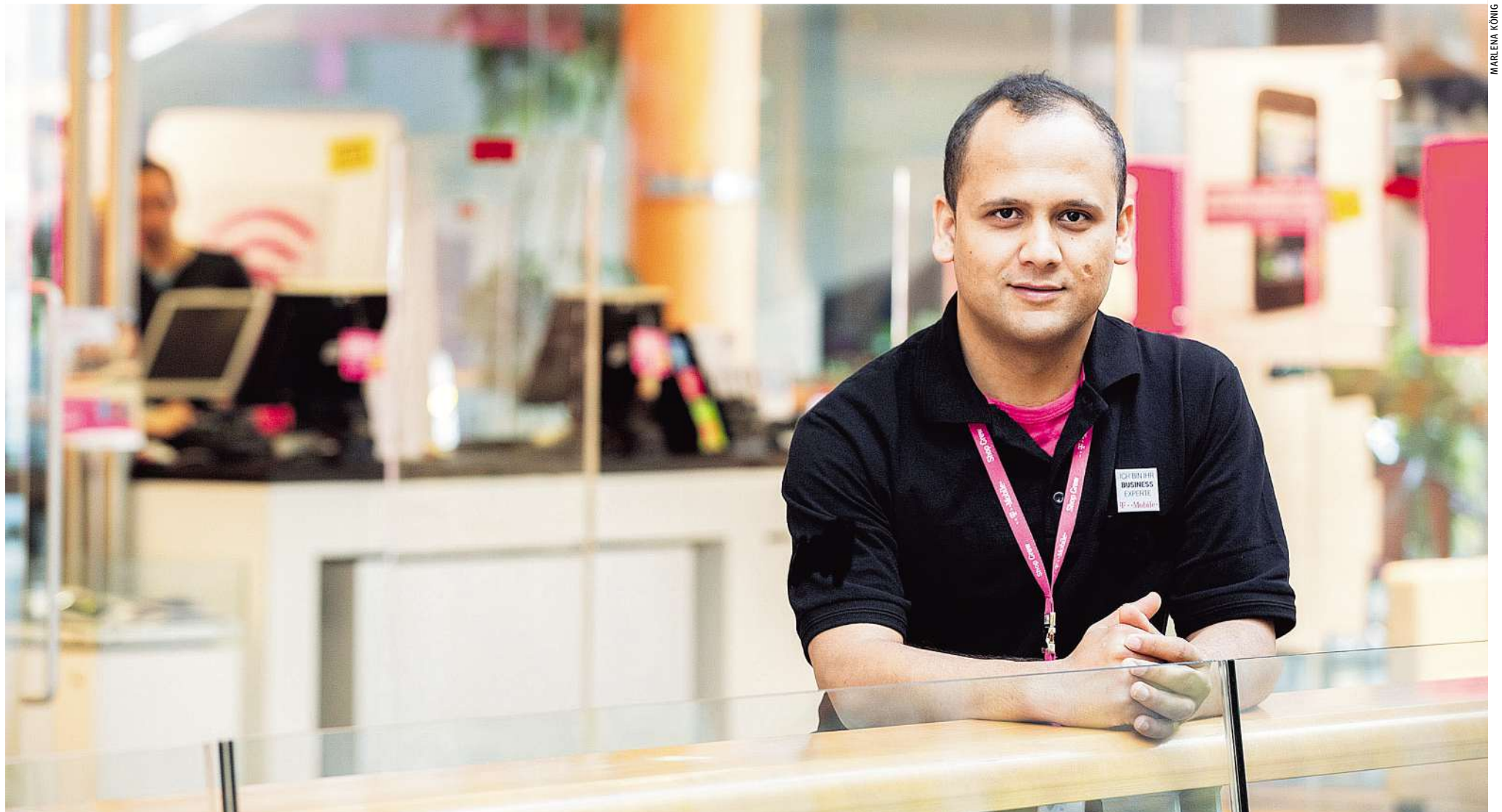


Wie Job-Integration gelingen kann

Perspektiven. Firmen wie T-Mobile, Rewe, ÖBB oder Porr engagieren sich - und ernten dafür nicht nur Lob



MAREINA KÖNIG

Ahmad Shah Mujajid flüchtete vor acht Jahren ohne Eltern aus Afghanistan nach Österreich. Die Lehre zum Einzelhandelskaufmann bei T-Mobile schloss er mit Auszeichnung ab

VON ANITA STAUDACHER

Vor acht Jahren aus Afghanistan geflüchtet, heute Verkäufer im T-Mobile-Shop in der SCS: Als einer der Jahrgangsbesten schloss Ahmad Shah Mujajidi vor zwei Jahren seine Lehre als Einzelhandelskaufmann ab und ist seither fix bei T-Mobile beschäftigt. Er ist nicht das einzige ehemalige Flüchtlingskind dort.

Der Mobilfunk-Betreiber besetzt jährlich zehn Prozent seiner Lehrstellen mit jungen Flüchtlingen. Warum eigentlich? „Engagement und zusätzliche Sprachkenntnisse sind eine Bereicherung für uns, nicht zuletzt kommt auch ein Teil unserer Kunden aus diesen Sprachräu-

Wer arbeiten darf

Asylwerber

Derzeit können neu ankommende Flüchtlinge frühestens drei Monate nach Zulassung zum Asylverfahren eine saisonal befristete Arbeitserlaubnis in der Gastronomie bzw. Land- und Forstwirtschaft (Erntehelfer) erhalten. Jugendliche bis 25 können eine Lehre beginnen, wenn in der Branche Fachkräftemangel herrscht.

Asylberechtigte

Nach positivem Abschluss des Verfahrens sind Asylberechtigte Österreichern gleichgestellt. Aktuell sind rund 18.000 Asylberechtigte arbeitslos.

men“, begründet T-Mobile-Sprecher Helmut Spudich. „Heuer im Herbst haben wir drei Flüchtlinge aufgenommen, bei knapp unter 40 Lehrlingen, in den Jahren davor waren es jeweils vier bei über 40 Lehrlingen“, erzählt Spudich. Sechs dieser Lehrlinge hätten teils mit sehr gutem Erfolg abgeschlossen, sieben würden sich derzeit in Ausbildung befinden. „Die meisten sind nach der Ausbildung bei T-Mobile geblieben.“

T-Mobile kooperiert in Sachen Lehrlingsausbildung mit dem privaten Verein Lobby.16, der unbegleitete jugendliche Flüchtlinge betreut. Auch wenn die Job-Integration mühsam und vor allem langwierig ist: Es gibt Un-

ternehmen, die keine Berührungsängste haben und aktiv handeln. Insbesondere mit jungen Menschen. Der Handelskonzern Rewe (Billa, Merkur, Bipa) will noch heuer 20 bis 30 Lehrstellen für Flüchtlinge schaffen und hat über alle seine Handelsfirmen hinweg ein eigenes Ausbildungsprogramm auf die Bedürfnisse der Jugendlichen abgestimmt.

Der Baukonzern Porr bietet ebenfalls zehn zusätzliche Lehrstellen für Flüchtlinge an. Konzernchef Karl Heinz Strauss hadert aber mit der Bürokratie: „Es zeigt sich, dass das gar nicht so einfach ist“, sagt Strauss. Vor allem außerhalb Wiens gebe es keine klare Kompetenzver-

teilung. „Wir werden von einer Stelle an die nächste verwiesen, zumal die Lehrlinge ja anerkannte Flüchtlinge sein müssen.“ Die ÖBB haben im Rahmen der integrativen Lehrausbildung bereits viele junge Flüchtlinge aufgenommen. Aktuell befinden sich 50 unbegleitete Flüchtlinge, vornehmlich aus Afghanistan, bei den ÖBB in Lehre.

Job-Allianz

Der Zeitarbeits-Konzern Trenkwalder startete schon im Vorjahr eine eigene Job-Initiative für schwer vermittelbare Arbeitsuchende, darunter auch Flüchtlinge. Das Ziel: 10.000 Arbeitsuchenden bis 2017 einen längerfris-

tigen Job zu verschaffen. Fast 30 Betriebe, darunter die Wiener Städtische oder Casinos Austria seien bereits Teil dieser Allianz, berichtet Trenkwalder-International-Chef Károly Pataki. Die ersten 1500 Personen konnten so schon vermittelt werden. Pataki sieht Zeitarbeitsfirmen auch als wichtige Drehscheibe für die Job-Integration, daher werde eng mit dem AMS kooperiert. Für das Engagement gebe es aber auch viel Kritik, ja sogar Anfeindungen, sagt Pataki. Er verstehe daher, dass sich viele Betriebe gar nicht öffentlich äußern wollen, wenn sie Flüchtlinge einstellen. Letztlich führe an einer raschen Job-Integration aber kein Weg vorbei.

DIENSTLEISTER FÜR BANKEN UND BEHÖRDEN

„Wir ergänzen uns mittlerweile sehr gut“

IT-Dienstleister. Heimische CPB und PL.O.T. fusionieren nach jahrelanger Zusammenarbeit

VON ROBERT KLEEDORFER

Die österreichischen IT-Dienstleister CPB Software und PL.O.T. haben sich zusammengeschlossen. Die beiden eigentümergeführten Unternehmen erwirtschafteten im Vorjahr mit insgesamt 180 Mitarbeitern einen Umsatz von 22 Millionen Euro und eine Million Gewinn. „Vor einigen Jahren haben wir in Teilbereichen unsere Zusammenarbeit begonnen und diese laufend ausgebaut“, sagt CPB-Vorstandschef Peter Thomayer. „Vor einem dreiviertel Jahr sind wir uns dann nähergekommen.“

Ziel der Fusion sei es, die Angebotspalette zu verbrei-

tern, Ressourcen zu erhöhen und neue Branchen anzusprechen. „Wir ergänzen uns mittlerweile sehr gut“, sagt PL.O.T.-Chefin Stephanie Langer. Sie führt das von ihrem Vater 1984 gegründete Unternehmen. Künftig ist sie Teil des vierköpfigen Vorstands (drei von CPB). Angst, überstimmt zu werden, hat sie nicht. „Atmosphärisch und inhaltlich hat es bisher schon gepasst, das wird auch künftig nicht anders sein.“ In wesentlichen Entscheidungen, ergänzt Thomayer, sei wie bisher bei CPB zudem Einstimmigkeit erforderlich.

PL.O.T. bietet Banken und Behörden Softwarelösungen (wie etwa eBanking).

So wurde für die Creditanstalt das erste Onlinebanking entwickelt. Heute zählen zu den Kunden Asfinag, Bawag, Bank Austria, Post oder E-Control.

Buy-out

CPB wurde 1996 als Management-Buy-out der Constantia Privatbank gegründet. Bei dieser war Thomayer Gründungsmitglied (1986) und blieb in der Bank in Führungsposition, ehe er im Jahr 2000 ausschied. Im Jahr 2000 erfolgte die Umwandlung in eine Aktiengesellschaft, an der die bisher drei Vorstände sowie rund ein Dutzend langjährige Mitarbeiter beteiligt waren. Sie alle

haben mit Langers Einstieg ihre Anteile reduziert, so dass Thomayer und Langer mit nun je 25 Prozent die größten Eigentümer sind.

Private Banking

CPB serviert Banken und Finanzdienstleister in den Bereichen IT und Back Office. „Im Bereich Private Banking sind wir führend“, sagt Thomayer. Zu den Kunden zählen Privatbanken wie die Liechtensteiner LGT Bank, Liechtensteinische Landesbank, Kathrein Privatbank, Semper Constantia oder Kontrollbank.

Insgesamt werden rund 1000 Kunden betreut, wobei 80 Prozent des Umsatzes laut



Stephanie Langer und Peter Thomayer gehen gemeinsamen Weg

CHRISTIAN HUSAR

Thomayer auf die Top-30-Kunden entfallen. Künftig will das fusionierte Unternehmen (ein neuer Name wird gerade gesucht) verstärkt in der Schweiz und in Deutschland neue Kunden suchen. In Frankfurt gibt es bereits eine Niederlassung mit 30 Mitarbeitern. „Durch

die Portfolioverdichtung gibt es die Möglichkeit, bestehende Themen zu vertiefen“, sagt Langer. So sieht sie insbesondere bei Behörden noch viele Wachstumsmöglichkeiten, Stichwort eGovernment, also der elektronische Zugang der Bürger zu Ämtern und Behörden.