

ELEKTRO SALLER

Ausbilder aus Überzeugung

Mittelständler Klaus Saller hält die Ideal-Quote von einem Drittel Azubis – Fachkräfte für morgen sichern

VON ANDREAS BRETTING

Gräfelfing – Im Jahr 2000 machte sich Elektromeister Klaus Saller im Würmtal selbstständig, 2003 stellte er seinen ersten Lehrling ein. Heute gehört „Elektro Saller“ zum Mittelstand und zählt vier Meister, zehn fest angestellte Monteure und sieben Lehrlinge, darunter drei neu eingestellte. „Genau die richtige Mischung“, findet Chef Klaus Saller.

Der Elektromeister ist sich sicher: „Im Ballungsraum München ist der Fachkräftebedarf immer da, und bald wird's knapp werden.“ Da niemand so gut in ein Unternehmen passe wie ein selbst ausgebildeter Mitarbeiter, wurde für den ehemaligen Niederbayern die Philosophie „Pro-Azubis“ zum Motto.

Deren hoher Anteil stellt Anforderungen an die Organisation der Arbeitsaufträge. „Jedes Team zieht nur mit einem oder zwei Azubis los, damit diese auch etwas lernen“, unterstreicht Saller und ergänzt lachend: „Aber dann verträgt sich das schon.“

Besondere Schwierigkeiten mit den jungen Leuten sieht er nicht. Natürlich sei der Respekt vor dem Lehrherrn nicht mehr so groß wie vor 30 Jahren. „Aber mir kommt's mehr darauf an, dass die Jungs willig und fähig sind.“

Einen Beweis für diese Einsatzbereitschaft hat er gleich parat: „Sogar die Azubis, die gerade in der Berufsschulwoche waren und somit dienstfrei hatten, erkundigten sich an einem Freitagmittag nach unserer Stressbaustelle.“

Dabei habe es sich um ein Projekt in Ismaning gehan-



Elektromeister Klaus Saller (2.v.re.) mit vier seiner sieben Auszubildenden (v.li.): Michael Fesl, Leonard Schön, Marko Tkalec und Johannes Wenzel, der gerade sein erstes Lehrjahr begonnen hat. Ihre drei Kollegen sind gerade in der Berufsschule.

FOTO: DAGMAR RUTT

delt, an dem sich enormer Zeitdruck zum Fertigwerden aufgestaut hatte. „Da fragten die doch glatt am Telefon, ob sie dort am Wochenende noch mithelfen können.“

Wie er diese Goldstücke aus den Bewerbungen herausfischt, verrät der gebürtige Vilshofener auch: „Ich achte sehr auf die Noten in

den Randfächern im berufsvorbereitenden Jahr.“ Wer etwa in Sport mit einem Sechser daherkomme, sich im Vorstellungsgespräch aber als durchaus schlank und beweglich herausstelle, habe einfach eine Tendenz zur Arbeitsverweigerung bewiesen.

Einen zweiten Tipp hat Saller auch noch parat: „Man

muss die positive Einstellung zum Handwerk selber vorleben.“ Auf diese Weise, so ist er überzeugt, bleiben die Lehrlinge auch später dem Unternehmen treu.

Das ist Saller wichtig. „Wir arbeiten auch an komplexen Elektro-Anlagen bei großen und größten Firmen im Würmtal.“ Da sei es einfach

positiv, wenn ein Mitarbeiter die Schaltungen, die Problemstellen und vielleicht auch den örtlichen Hausmeister schon kenne.

Besonders froh mache ihn, dass er keine Anzeigen mehr schalten brauche, um Bewerber um Ausbildungsplätze zu bekommen. Die Mundpropaganda genüge vollauf, denn

junge Mitarbeiter erzählten von den guten Bedingungen ihren Freunden weiter. Auch Schulpraktika überzeugten viele. Hinzu komme der gute Ruf, der sich mittlerweile über die Branchengrenzen hinaus verbreite. „Mein exotischster Azubi ist 28 Jahre alt und hat sogar einen Bachelor-Titel von der Universität.“

REDAKTION WIRTSCHAFT

Martin Schullerus
Tel. (089) 8 93 56 59 13
Fax (089) 89 3 56 59 10
lk-wuertmal@merkur-online.de

AKTUELLES IN KÜRZE

PLANSPIEL BÖRSE Schüler verantworten 50 000 virtuelle Euro

Die Kreissparkasse München-Starnberg verzeichnet ein reges Interesse am aktuellen Planspiel Börse. Es haben sich mehr als 250 Spielergruppen aus den Schulen der Landkreise München und Starnberg bereits angemeldet. Beim Planspiel Börse schließen sich Schülerinnen und Schüler in Teams zusammen und erarbeiten eine Strategie für ihr Depot und ihre 50 000 Euro virtuelles Startkapital. Gemeinsam entscheiden sie, welche der 175 zur Auswahl stehenden Wertpapiere die Erfolg versprechendsten sind und wie lange sie im Depot gehalten werden. Über einen Zeitraum von zehn Wochen informieren sie sich über die Börse, analysieren Unternehmenswerte und handeln mit Aktien. „Wir wollen die Schüler davon überzeugen, wie wichtig es ist, verantwortungsvoll mit Geld umzugehen. Deshalb sensibilisieren wir sie für das Thema Nachhaltigkeit“, erklärt Wolfgang Vogt von der Kreissparkasse München-Starnberg. Schüler können sich noch bis zum 9. November bei der Kreissparkasse München-Starnberg anmelden. Informationen gibt es auch unter www.planspiel-boerse.de oder www.kskms.de.

NEUERÖFFNUNG

Floristin will mit eigenem Stil punkten

Planeggerin Viola Steinbeck macht sich selbstständig

VON ANDREAS BRETTING

Planegg – „Die Leute freuen sich, dass nicht schon wieder ein Bäcker oder eine Boutique eröffnet hat.“ Erste Reaktionen von Passanten zeigen, dass Viola Steinbeck mit ihrem Geschäft offenbar in eine Marktlücke gestoßen ist. Gegenüber vom alten Planegger Rathaus tat sie am 1. Oktober den Schritt in die Selbstständigkeit, und dies mit einem unverkünstelten Namen: „Der Blumenladen“.

Das Unverkünstelte ist bei Viola Steinbeck auch in der Floristik das Motto der Wahl. Sie wolle in ihrer Blumenauswahl die Jahreszeiten spürbar machen. „Allein schon der Herbst hat in unseren Gefilden so viele schöne Blütenfarben, dass man nicht auf Exoten zurückzugreifen braucht.“



Viola Steinbeck stellt einen Rosenstrauß zusammen: „Die größte Schönheit entfaltet das Natürliche.“ FOTO: SIBO

Die Floristin Steinbeck, die zuvor als Angestellte unter anderem in Bogenhausen tätig war, ist nicht durch Zufall ins Würmtal gekommen. „Ich bin in Pasing geboren und wohne in Planegg“, erklärt sie, „da liebäugelt man schon mal mit einem eigenen Geschäft in der Heimat“.

Wichtig sei ihr neben der Nähe zum Wohnort auch die Unabhängigkeit. Die wolle sie dazu nutzen, ihren eigenen Stil in der Floristik zu transportieren. „Ohne Goldfolie, ohne rote Herzerl oder anderen Schnickschnack möchte ich lieber die Pflanzen selber zur Geltung kommen lassen“, erläutert sie.

Wer ihren Laden betritt, bekommt eine Ahnung vom individuellen Stil der 36-Jährigen. Schnittblumen und Pflanztöpfe sind allesamt auf alte Möbel dekoriert, die wie Fundstücke von einem Dachboden wirken. „Bevor ich eröffnete, meinten viele Passanten schon, dies werde ein Antiquitätengeschäft“, sagt sie lachend.

Die Natur ins Haus zu holen, sei ihr großes Anliegen. Und auch im Laden solle es edel-schlicht bleiben. 40 bis 50 Sorten Blumen gleichzeitig anzubieten wäre für sie das Gegenteil von Kundenservice. „Dann wäre man mit Eindrücken so zugeballert, dass man völlig erschlagen wäre“, findet die frisch gebackene Geschäftsfrau.

Steinbeck setzt darauf, dass ihr Angebot – darunter auch Gestecke zu besonderen Anlässen – ankommt. „Wenn der Zulauf größer wird, werde ich vielleicht noch eine zusätzliche Kraft einstellen.“

ADVA

Aktienwert verdreifacht

Martinsried – Die Geschäfte bei der Martinsrieder Glasfaser-Firma Adva laufen gut. Im dritten Quartal weist das Unternehmen einen Umsatz von 80,5 Millionen Euro aus (plus 38,6 Prozent). Das Betriebsergebnis lag bei 4,4 Millionen Euro, einem Anteil von 5,5 Prozent am Umsatz. Im Vorjahreszeitraum hatte dieser noch bei 3,4 Prozent gelegen.

Diese Bilanz blieb nicht ohne Folgen auf den Aktienkurs von Adva, der sich im TecDax seit Jahresbeginn fast verdreifacht hat, von 2,21 Euro auf zwischenzeitlich 6,08 Euro – nahe dem Höchststand von 8,35 Euro. Der Netzwerkausrüster profitiert vom aktuellen Ausbau der Bandbreiten, in den Kunden wie die Telekom investieren.

Anzeige

Freitag, 29. Okt. 2010 15:00 Uhr
Ballenhaus Schongau
Marienplatz 2
86956 Schongau

Große Gelenke: Schwachpunkte des menschlichen Körpers?

Einladung zum Vortrag

Knorpelschaden? Meniscusschaden? Knochenbruch? »Rheuma? Arthrose? Hüftgelenk – Kniegelenk – Sprunggelenk – Schultergelenk

Aktuelle und bewährte Behandlungswege der Gelenkverletzungen und der Gelenkerkrankungen

Referent:
Dr. Ruprecht Freiherr v. Welsler,
Chefarzt der Abteilung Orthopädie und Unfallchirurgie
in den Krankenhäusern Schongau und Weilheim,
Zentrum für Endoprothetik im Krankenhaus Schongau

Anmeldung erbeten unter:
Tel. 0 88 61 - 215 292, Fax: 0 88 61 - 215 693 oder e.linder@kh-gmbh-ws.de

KRANKENHAUS GMBH
LANDKREIS WEILHEIM-SCHONGAU

Schon Winterreif? Jetzt wechseln!
Die Mercedes-Benz Winterreifen und -kompletträder.

Profitieren Sie mehrfach: von sicherem Grip und optimaler Ausdauer zu günstigen Konditionen. Freuen Sie sich zudem auf beste Serviceleistungen wie beispielsweise die professionelle Einlagerung Ihrer Sommerreifen und -räder bei uns.

Pirelli W 190 Sottozero MO, 195/65 R15 91 T für Ihre B-, C- und E-Klasse (BR 245, 124, 210, 202, 203). **56,- €¹**
Tr. Q440 0517 1038A

Alu-Winterkomplettrad, 195/55 R16 T Dunlop SP Winter Sport 3D MO für Ihre A-Klasse (BR 169). **179,- €²**
Tr. Q440 1312 1184A/1185A

Mercedes-Benz

Auto-Henne GmbH, Autorisierter Mercedes-Benz Verkauf und Service, Gauting - Julius-Haerlin-Straße 39, Tel. 0 89/12 06-5814; Starnberg - Petersbrunner Straße 7, Tel. 0 89/12 06-59 00, www.muenchen.mercedes-benz.de

¹Alle Reifenpreise verstehen sich pro Stück und ohne Montage auf die Felgen. ²Preis pro Komplettrad ohne Montage des Rades am Fahrzeug, zzgl. evtl. Kleinteile. ³Verbaubarkeit vorbehaltlich ausstattungsbedingter Abweichungen. Angebot gilt, solange Vorrat reicht.

Anzeige