

„Party feiern kann man immer, aber Geld verdienen nicht.“

Ausbildung im Frischezentrum Frankfurt: Kaufleute im Groß- und Außenhandel

Der alte „Bauch von Frankfurt“ heißt inzwischen Frischezentrum Frankfurt. Seit Juni 2004 hat das Zentrum die alte Großmarkthalle im Osten Frankfurts abgelöst und seine Hallen in Kalbach geöffnet. 120 Lebensmittelgroßhändler, Importeure, Erzeuger aus der Region und Spezialitätenhändler versorgen hier etwa vier bis fünf Millionen Verbraucher im Umkreis von 200 Kilometern rund um Frankfurt mit frischen Lebensmitteln. Jährlich werden hier schätzungsweise 300.000 Tonnen frisches Obst und Gemüse aus der ganzen Welt und 140.000 Tonnen heimische Ware vertrieben. Wöchentlich kaufen hier rund 3000 Lebensmittelhändler, Wochenmarkthändler, Großküchenleiter, Gastronomen und Hotelbesitzer ein.

Die Arbeitszeiten sind hart: Geöffnet ist das Frischezentrum montags bis freitags von 2.00 bis 12.00 Uhr und samstags von 4.00 bis 08.00 Uhr. Für die Händler fängt der Tag sogar noch früher in der Nacht an – meistens gegen 24 Uhr. Die zehn Azubis, die sich derzeit im Frischezentrum zu Kaufleuten im Groß- und Außenhandel ausbilden lassen, dürfen wegen des Jugendschutzgesetzes etwas länger schlafen. Für sie beginnt die Arbeit „erst“ um 4 Uhr.

Die Großhändler im Frischezentrum sind überwiegend alteingesessene Betriebe. Die meisten davon Familienbetriebe, die bereits seit vielen Jahren im Obst- und Gemüsegeschäft tätig sind. Auch der 18 Jahre Yalcin kommt aus einer Familie mit langer Großhändler-Tradition. Der jüngste in der Familie Kusak, lernt denn auch bei seinem Vater Yilmaz Kusak den Import und Export von Obst und Gemüse. Er ist im zweiten Ausbildungsjahr zum Kaufmann für Groß- und Außenhandel. Für Yalcin ist klar, dass er das Geschäft des Vaters einmal übernehmen wird, und so nennt ihn Vater Kusak denn auch liebevoll „der kleine Chef“. Selbst mit dem gerade für Jugendlichen so schweren Arbeitsrhythmus hadert Yalcin nicht. „Das ist bereits Routine. Party feiern kann man immer, aber Geld verdienen nicht.“

Es ist die ganze Arbeit, die Spaß macht

Für seinen älteren Bruder Cemil gilt das nicht. Er erledigt derzeit die Buchhaltung, doch er hat im Büro des Vaters nur die sechs Wartesemester auf sein Architekturstudium überbrückt: „Ich habe es zunächst als meine Zukunft gesehen, hier zu bleiben, aber ich komme mit der Nacharbeit nicht zurecht und auch meine Freundin nicht.“ Ganz anders Yalcin, er ist rundum so zufrieden mit seiner Situation, dass er auf die Frage, was ihm denn an der Ausbildung besonders gut gefällt, gar keine rechte Antwort weiß: „Es ist die ganze Arbeit, die mir Spaß macht, und gut ist, dass der Vater mich ausbildet.“

Yilmaz Kusak hatte schon in der Türkei in der Obst- und Gemüsebranche gearbeitet. Als er 1980 aus Anatolien nach Deutschland kam, war deshalb sein erster Weg in die Großmarkthalle. Nur eine Woche war er ohne Arbeit, dann fand er eine Anstellung bei einer türkischen Importfirma. Nach zehn Jahren ging sein Chef in Rente und verkaufte ihm das Geschäft, das nun einmal sein Sohn Yalcin erben wird.

Ausbildungsk Kooperationen

Die Händler im Frischezentrum sind eine eingeschworene Gemeinschaft. Man kennt sich gut, lange Wege gibt es hier nicht. Nachbarstand ist an Nachbarstand gereiht. Das gilt auch in der Ausbildung. Was bei dem einen nicht geht, kann eben der andere übernehmen. So auch bei Yalcin. Obwohl er im Betrieb des Vaters arbeitet, ist sein Ausbilder der befreundete Fruchtgroßhändler Ruhi Yavuz. Die ehemaligen Nachbarn aus der alten Großmarkthalle haben eine Kooperation geschlossen: Ruhi Yavuz schaut quasi als Mentor immer wieder vorbei, schaut die Schulhefte von Yalcin durch, unterschreibt das Berichtsheft und hilft bei allen schulischen Problemen. „Wir haben das so geregelt,

weil unsere Mitarbeiter und auch mein Vater nicht gut genug Deutsch sprechen, um den schulischen Teil der Ausbildung mittragen zu können“, erklärt der ältere Bruder Cemil die Kooperation.

So viel Nähe ist jedoch nicht immer nur positiv. Zaida Bashir, seit Dezember 2004 Ausbilderin von zwei Azubis, ihren Neffen und dessen Schulkameraden, hat mit der engen Nachbarschaft auch unangenehme Erfahrungen gemacht. So hat sich der Freund ihres Neffen zu ihrer großen Enttäuschung hinter ihrem Rücken vom Standnachbarn abwerben lassen, obwohl das keineswegs üblich oder gar vertraglich erlaubt ist. Nach ihrem anfänglichen Nein und einem Gespräch mit der IHK zeichnet sich nun doch eine Lösung ab. „Da das Vertrauen nun einmal gestört ist, werde ich im beiderseitigen Einvernehmen einen Auflösungsvertrag unterschreiben und ihn dann dem Nachbarn übergeben. Schließlich will ich ihm seine Ausbildung nicht kaputt machen.“

Für die umtriebige Geschäftsfrau aus Pakistan ist Ausbildung noch ein neues Feld. „Wir sind ehrlich gesagt früher gar nicht auf die Idee gekommen, auszubilden, weil das niemand von uns wollte.“ Erst als ihr Neffe anfragte und auch der Steuerberater aus steuerlichen Gründen dazu riet, rief sie bei der IHK an und erhielt wegen ihrer langen Berufserfahrung auch prompt die fachliche Zuerkennung als Ausbilderin. Denn Obst- und Gemüsehandel gab es in ihrer Familie schon immer. Die 38jährige lebt seit 20 Jahren in Deutschland und fast genauso lange handelt sie mit Obst und Gemüse. Gleich nach ihrer Ankunft aus Pakistan fing sie bereits am Gemüsestand ihres Vaters in Dietzenbach mit an. Und auch als sie heiratete, blieb sie der Branche treu: Ihr Ehemann Ajmal Farooq richtete ihr zwei Wochen nach der Hochzeit ein kleines Obst- und Gemüsegeschäft in Dietzenbach ein. „Er wusste, dass ich gut dazuverdienen kann“, sagt sie lächelnd.

Geschlafen? Habe ich im Auto.

Auch für ihn selber hatte sich schon immer alles um Nektarinen, Aprikosen, Tomaten und Paprika gedreht. 25 Jahre lang war er bei einem Obst- und Gemüse-Importeur in der alten Großmarkthalle angestellt gewesen. Als die Firma verkauft wurde und er sich mit dem neuen Besitzer nicht anfreunden konnte, machte er sich vor zehn Jahren mit seiner Farooq GmbH selbstständig. Drei Jahre lang arbeitete seine Frau daraufhin parallel: „In der Nacht im Betrieb meines Mannes in der Großmarkthalle und anschließend in meinem eigenen Laden. Geschlafen? Habe ich im Auto.“ Mit der Geburt ihrer Tochter entschied sie sich dann nur noch für den „normalen und nicht den doppelten Wahnsinn“. Sie gab ihr Geschäft auf und stieg ganz und gar in die GmbH ihres Mannes ein. Die ersten vier Jahre nahm sie ihre Tochter jede Nacht mit, legte sie mit Babyphon in ein Bettchen ins Büro. „Sie war das einzige Marktkind und die Leute erkundigten sich immer nach ihr.“

Gemeinsam bewältigten sie auch den Umzug aus der alten Großmarkthalle ins neue Frischezentrum. Hier zu arbeiten heißt nun im Klartext: 0 Uhr aufstehen, um 0.30 Uhr im Frischezentrum sein, die Warenlieferungen abholen, abladen und den Stand aufbauen, bis um 2 Uhr die ersten Kunden kommen. Der Verkauf geht je nach Geschäftslage bis 10 oder 11 Uhr und dann stehen Termine beim Steuerberater oder ähnliches an. „Ab 13 Uhr bin ich dann zu Hause. Dann bin ich nicht mehr Geschäftsfrau, sondern Ehefrau und Mutter, muss unser dreistöckiges Haus sauber halten und vor allem kochen, denn Liebe geht eben durch den Magen.“ Schlafen kann sie nur in Raten: Von 16 bis 20 Uhr das erste Mal, von 21 Uhr bis 24 Uhr den Rest. Die Stunde dazwischen ist ihr heilig, denn dann nimmt sie sich Zeit für ihre sechsjährige Tochter. „Sie erzählt mir von der Schule, wir kuscheln oder ich lese ihr etwas vor. Das halte ich eisern ein, denn sonst hätte ich überhaupt nichts von meinem Kind.“

Azubis müssen nicht bereits etwas wissen, aber bereit sein zu lernen

„Großmarkt ist Männerdomäne“, das steht für Ruhi Yavuz, den Mentor des jungen Yalcin, denn auch unumstößlich fest. Nichtsdestotrotz bildet er nun schon zum zweiten Mal eine junge Frau aus. Vor Anfragen aus dem familiären Umkreis, von Freunden und Bekannten kann er sich kaum retten: „Ich

kann aber nicht mehr als eine Ausbildungsstelle verkraften. Denn es kostet schon sehr viel Zeit und Mühe.“ Bald 20 Jahre gibt es den Internationalen Fruchtgroßhandel Yavuz schon. Ruhi Yavuz führt den Familienbetrieb seines Vaters weiter. Als es dem Vater gesundheitlich nicht gut ging, brach er sein Studium der Betriebswirtschaft ab und stieg in den Betrieb als Geschäftsführer ein. Importiert wird hauptsächlich Saisonware aus der Türkei, ein breites Sortiment, das den Bedarf des Einzelhandels gut abdeckt. Seit sechs Jahren bildet er aus. Von seinen Azubis verlangt er nicht, dass sie bereits etwas wissen, sondern dass sie bereit sind zu lernen. Vor allem über das Arbeiten selbst. Denn Erfahrung hält er in dem nächtlichen Geschäft des Einkaufens und Verkaufens von Obst und Gemüse für das Wichtigste.

Kirsch-Kaliber 30+

Zu lernen gibt es für angehende Kaufleute im Groß- und Außenhandel eine ganze Menge. Zu allererst: Kundenkommunikation. „Das verfolgt meine Azubis von Anfang an und ist auch der schwierigste Bereich, denn das ist es schließlich, worauf es im Handel ankommt.“ Schritt für Schritt geht es dann in die anderen Bereiche: Warenkunde zum Beispiel. Welche Sorten, Merkmale, Qualitäten von Obst und Gemüse gibt es? Welche Kaliber, sprich Größen, haben eigentlich Kirschen? Antwort: Von 22+ bis 30+. Gemessen wird wie beim Fingerring mit einer Schablone. Die größten Früchte mit 30+ sind die wertvollsten und nachher im Handel auch die teuersten. „In den Discountermärkten, die direkt aus den Ländern beliefert werden“, so Ruhi Yavuz, „liegen übrigens nur kleine, weil billigere, Kirschen zum Verkauf aus. Wer die großen möchte, muss schon in den Einzelhandel gehen.“ Oder Wareneingangskontrolle und Lagerhaltung. Hier gilt es u.a. zu lernen, dass Kirschen bei 2 Grad Celsius, Tomaten bei 12 Grad und Paprika bei 6 Grad gelagert werden. Wichtig ist auch die Eingangsdaten der Waren im Blick zu haben und darauf zu achten, dass keine ältere Ware im Kühlregal vergessen wird. „Im Fachjargon heißt das ‚Positionen verfolgen‘“ erläutert der Juniorchef.

Beim Standaufbau und der Präsentation der frischen Waren gibt es zwar einige Regeln, z.B. dass Pfirsiche und Nektarinen nebeneinander gehören wie auch Zitronen und Orangen oder Kartoffeln und Zwiebeln, damit sich die Gerüche nicht vermischen. Doch um zu lernen, worauf das Auge des Kunden reagiert, braucht es Erfahrung. „Hier in Deutschland wird vor allem mit den Augen gekauft, im Gegensatz zu Frankreich, wo der Geschmack das wichtigste ist. Die Käufer hier nehmen eher die großen französischen Pfirsiche als die kleinen, aber sehr viel aromatischeren, türkischen Pfirsiche.“ Und schließlich müssen die Azubis lernen, Lieferscheine auszustellen und sie in Rechnungen umzuwandeln, offene Posten zu verwalten und Mahnungen zu verschicken und die Buchhaltung - das Herzstück „Kasse und Bank“ - zu beherrschen.

Azubis müssen ihr Lernen auch selbst managen

Von seinen Azubis erwartet Yavuz vor allem Interesse an der Branche und dass sie tüchtig sind. „Das ist ein harter Beruf und nicht zu vergleichen mit einer einfachen Bürotätigkeit. Die jungen Leute müssen im Privatleben viel entbehren und frühzeitig ins Bett gehen. Und das Palettieren und Kommissionieren, das heißt Zusammenstellen der Waren für den Kunden, ist schwere körperliche Arbeit.“ Auszubilden sieht er als „Dienst an die Gesellschaft“ an, als eine soziale Tat, denn erst im dritten Jahr könne man von einem Azubi eine richtige Arbeitshilfe erwarten. Als „Privatlehrer“ sieht er sich jedoch keineswegs. „Die müssen sich und ihr Lernen schon selbst managen. Das sind schließlich keine Kinder mehr, sondern junge Erwachsene. So viel Selbstverantwortung erwarte ich von ihnen.“

Das Frischezentrum Frankfurt nimmt teil an dem Projekt „**iuba – Internationale Unternehmen bilden aus**“.

Die Hessische Landesregierung, die [Arbeitsgemeinschaft hessischer Industrie- und Handelskammern](#) und das Institut für berufliche Bildung, Arbeitsmarkt- und Sozialpolitik - [INBAS GmbH](#) verfolgen mit dem Projekt das Ziel, kleine und mittlere Betriebe mit Inhabern nicht-deutscher Herkunft für die Ausbildung im eigenen Betrieb zu gewinnen.

Jugendliche und junge Erwachsene mit Migrationshintergrund, aber auch deutsche Jugendliche sollen so die Chance auf einen Ausbildungsplatz bekommen.

Interessieren auch Sie sich für das Thema Ausbildung in Ihrem Betrieb? Kennen Sie ein internationales Unternehmen, das gerne ausbilden möchte?

Ihre Ansprechpartner/innen:

- **INBAS**
Constanze Brucker, 069/ 27224 58
brucker@inbas.com
- **IHK Bezirke Frankfurt am Main und Gießen-Friedberg**
Kurt Schomburg, 069/ 2197 1404
k.schomburg@frankfurt-main.ihk.de
- **IHK Bezirke Offenbach am Main, Hanau und Darmstadt**
Claudia Lehmann, 069/ 8207 215, mobil 0173 317 2581
lehmann@offenbach.ihk.de,
- **IHK Bezirk Kassel**
Alexandra Sterzik, 0561/ 789 13 08
sterzik@kassel.ihk.de