

»Die Arbeitsagentur kann gar nicht vermitteln«

Thomas Heinle berät Langzeitarbeitslose und beschreitet einen unkonventionellen Weg: Er vermittelt sie nicht in sinnlose Fortbildungen oder Niedriglohnjobs, sondern fragt sie, was sie wirklich machen wollen. Hat er damit Erfolg?

Interview: Frederik Bombosch

Lange bevor die rot-grüne Bundesregierung mit den Hartz-Gesetzen den arbeitsmarktpolitischen Grundsatz des „Förderns und Forderns“ postulierte, praktizierte der Münchner Sozialpädagoge und Arbeitsvermittler Thomas Heinle, 45, dieses Prinzip. Aber im Gegensatz zur Bundesagentur für Arbeit hatte Heinle von Anfang an Erfolg. Die Arbeitssuchenden, die Heinle im Auftrag der Stadt München betreute, konnte er in der überwiegenden Zahl der

Fälle in den ersten Arbeitsmarkt vermitteln – und das, obwohl sie „multiple Vermittlungshindernisse“ mitbrachten, also beispielsweise schlecht Deutsch sprachen, keine Ausbildung hatten oder einfach nicht mehr ganz jung waren.

Im Interview mit der zitty erklärt Heinle, wie er Tag für Tag Probleme löste, die von der Arbeitsagentur schon längst als unlösbar abgeschrieben worden waren. Für ihn selbst scheint Arbeitslosigkeit noch nie ein

Thema gewesen zu sein. Heinle hat unter anderem als Autohändler, Sozialarbeiter, und Wahlkampforganisator gearbeitet. Im sozialen Bereich hat ihn immer gestört, dass man dort „die Menschen betüdelte, sie aber hindert, ihr Leben in die Hände zu nehmen“. In der freien Wirtschaft nervte ihn das kurzfristige Denken und die Fixiertheit auf den ökonomischen Profit. Heinle lebt inzwischen in der Nähe von Köln und leitet dort ein Seminarhaus.

„Jeder sollte mit dem arbeiten, was ihm wirklich Spaß macht“, lautet Thomas Heinles Credo. Peter Maffay macht es vor: Er lebt seinen Traum



Sie haben jahrelang als privater Arbeitsvermittler die Fälle betreut, an denen das Arbeitsamt gescheitert ist – Langzeitarbeitslose mit „multiplen Vermittlungshindernissen“. Und Sie hatten bei 80 Prozent der Teilnehmer Erfolg. Wie haben Sie das gemacht? Indem ich meine Klienten zuerst mal gefragt habe, was ihnen alles Spaß macht. Manchmal habe ich sie ein Bild malen lassen, wo sie sich in ihrer Lieblingstätigkeit zeigen sollten. Oder ich habe sie gefragt, was sie gerne ausprobieren würden, wenn sie 24 Stunden Zeit und alle Möglichkeiten der Welt hätten. Und dann habe ich angefangen, gemeinsam mit ihnen rum zu spinnen, nach Ansatzpunkten zu suchen für eine Geschäftsidee oder eine konkrete Tätigkeit.

Ich würde mal annehmen, dass die Hälfte der Leute sagt, sie wollen in einer Hängematte auf einer Südseeinsel liegen. Ja, das kommt vor. Und dann schreibe ich das erstmal hin und sage den Leuten, sie kriegen einen Sonnenbrand, und was sie denn jetzt machen würden. Darauf kommen nach und nach realistischere Sachen. Wer in der Sonne liegt, wird auf Dauer nicht glücklich, davon bin ich überzeugt. Glücklich wird man dadurch, dass man etwas tut, womit man sich vor den anderen beweisen kann.

Also Feuerwehrmann, zum Beispiel... Das Zurückgekehrte ist ja, das am Ende häufig ganz einfache Sachen rauskommen. Eine frühere Klientin war wirklich auf einem schlechten Weg, hatte Drogenprobleme, ihr war alles egal. In meinem Coaching ist sie darauf gekommen, dass sie gerne Altenpflegerin werden möchte. Eigentlich ein ganz einfacher Wunsch – aber sie hätte ihn nicht formulieren können, es war zu viel Chaos in ihrem Kopf. Jetzt, zehn Jahre später, ist sie Stationsleiterin in einem Pflegeheim – und sie hat ihr Leben im Griff.

Hat denn jeder Wunsch einen realistischen Kern? Wenn ich es mir von oben angucke, dann sind das manchmal Spinnereien. Die kann ich dann als solche abtun. Ich kann mich aber auch auf eine Augenhöhe mit dem Klienten begeben und gemeinsam mit ihm

oder ihr danach suchen, was hinter dem Wunsch steckt. Ich hatte mal einen Arbeitssuchenden, der wollte Rennfahrer sein. Er war aber über 40, hatte ein Alkoholproblem und keinen Führerschein mehr. Wir haben schließlich festgestellt, dass ihn große Maschinen begeistern. Inzwischen ist er Baggerfahrer auf einem Schrottplatz – und glücklich damit.

Ein Credo der Arbeitsmarktpolitik lautet, dass Arbeitslose jede zumutbare Arbeit annehmen müssen. Ist das der richtige Weg? Das ist Hilflosigkeit und Statistikoptimierung, mehr nicht. Die Arbeitsagentur sorgt nicht dafür, dass der Arbeitsmarkt besser funktioniert. Im Gegenteil: Sie macht den Markt kaputt. **Das müssen Sie näher erklären.** Zum Beispiel müssen Langzeitarbeitslose 20, 30 Bewer-

»Ich hatte mal einen Klienten, der wollte Rennfahrer sein. Er war über 40 und hatte ein Alkoholproblem. Inzwischen ist er Baggerfahrer auf einem Schrottplatz – und glücklich damit«

bungen pro Monat nachweisen, sonst werden ihnen die Leistungen gestrichen. Die Leute stehen dann hilflos da, und wissen nicht, wie sie ihre Bewerbungen zusammenkriegeln sollen. Also bewerben sich alle auf die ausgeschriebenen Jobs. Was passiert dann? Ein Gebäudereiniger, der seinen Mitarbeitern 4,55 Euro pro Stunde zahlt, kriegt nicht zehn Bewerbungen auf den Tisch. Sondern 100, 500 oder 1.000. Was macht er? Er sucht sich natürlich den aus, der's am billigsten macht. Damit sinkt der Lohn weiter.

Warum schafft es die Arbeitsagentur nicht, effizienter zu arbeiten. Es lohnt sich für sie nicht. Bei der Arbeitsagentur gibt es ja drei Kategorien von Kunden. Die einen sind ▶

»Wenn ich jemanden fürs Nichtstun bezahle, dann entwerte ich ihn. Dann sage ich ihm, du bist nichts wert, du bist kein Leistungsträger, nimm das Geld und lass mich in Frieden. Das zerstört das Selbstwertgefühl vieler Menschen vollständig«

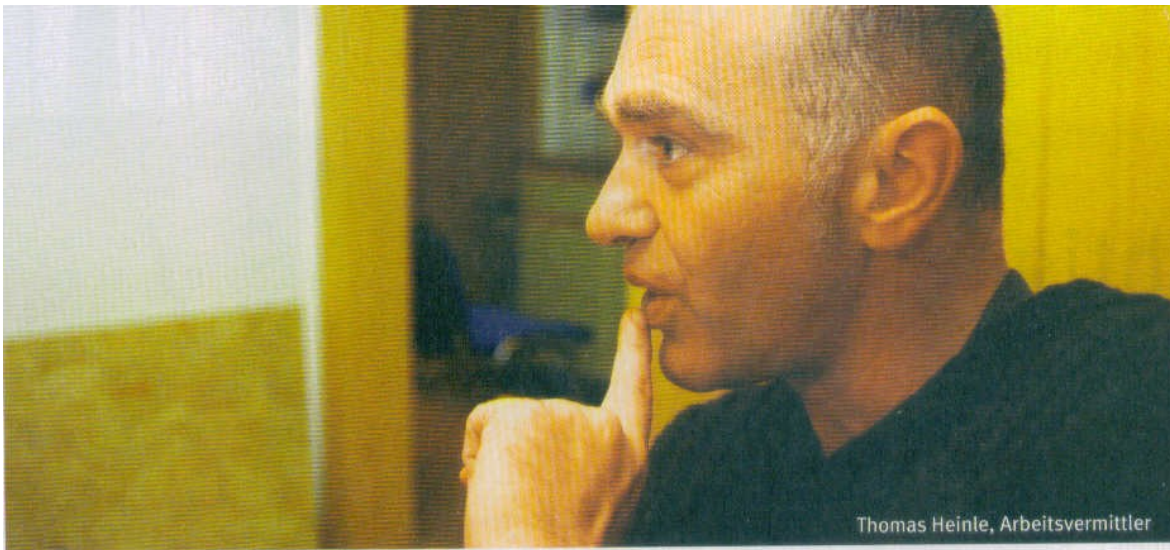
die Marktkunden, die sich selbst helfen und schnell eine passende Stelle finden. Die zweiten sind die Beratungskunden. Das sind die Menschen mit nur einem Vermittlungshemmnis, beispielsweise einer veralteten Ausbildung. Um die kümmert sich die Arbeitsagentur intensiv. Und dann gibt es die dritte Gruppe, das sind die Betreuungskunden, die mit mehreren Vermittlungshemmnissen. Bei denen ging die Agentur lange Zeit davon aus, dass sie sie sowieso nicht in Arbeit kriegt. Also ließen sie diese Akten einfach liegen ...

Wie bitte? ... und das hatte auch eine ökonomische Logik: Die Agentur rechnet von vornherein damit, dass sie den Klienten nicht vermittelt und deshalb nach einem Jahr 8.600 Euro Strafe an den Bund zahlen musste – das ist gesetzlich festgelegt. Da ja jede Vermittlungsbemühung vermeintlich umsonst wäre, macht die Agentur gar nichts für diese Menschen. Dabei steht auch im Gesetz, dass jeder Anspruch auf individuelle Betreuung hat. Erst auf die massivste Intervention unserer Netzwerke musste die Agentur hier nach drei Jahren einlenken. Sie trägt damit aber maßgeblich die Verantwortung für den hohen Sockel der Langzeitarbeitslosigkeit.

Das heißt, die Arbeitsagentur verstößt gegen geltendes Recht. Ja. Das ist ein massiver Gesetzesverstoß, und ich verstehe nicht, dass es noch keine Sammelklage gegeben hat.

Unterstützen Sie den Gesetzgeber, wenn er fürs Arbeitslosengeld Mitwirkung einfordert? Auf jeden Fall. Denn wenn ich jemanden fürs Nichtstun bezahle, dann entwerte ich ihn. Dann sage ich ihm, du bist nichts wert, du bist kein Leistungsträger, nimm das Geld und lass mich in Frieden. Das zerstört das Selbstwertgefühl vieler Menschen vollständig.

Viele Menschen schätzen die Trennung zwischen Arbeit und Freizeit. Sie auch? Man schmeißt damit ein Drittel seines Lebens in den Mülleimer. Wenn ich arbeite, weil ich muss und nicht weil ich will, dann verbiege



Thomas Heinle, Arbeitsvermittler

ich mich acht Stunden am Tag. Da ist doch was verkehrt. Arbeiten um zu leben ist Quatsch. Arbeit ist ein Teil des Lebens. Arbeit wird nur dann anstrengend und belastend, wenn man sie gegen seinen Willen tut. Wenn mehr Leute die Arbeit machen würden, die ihnen wirklich Spaß macht, dann wären auch diese ganzen Seminare überflüssig, Work-Life-Balance und der ganze Unfug. Viel sinnvoller ist es doch, wenn man sich frühzeitig ernsthaft fragt: Was willst du tun?

Sie propagieren die „Selbstvermarktung“ und unterstützen Ihre Klienten, aus ihren persön-

lichen Interessen Geschäftsideen zu machen.

In linken Kreisen ist das verpönt ... An diesem Punkt werde ich häufig angegriffen. Aber warum soll ich nicht mein Geld mit den Dingen verdienen dürfen, die ich am liebsten tue? Wenn mir jemand Geld gibt, dann bedeutet das ja auch, dass er mir eine gewisse Wertschätzung entgegen bringt.

Mal angenommen, Angela Merkel würde Ihnen morgen den Vorstandsvorsitz der Bundesagentur für Arbeit anbieten – wäre das eine reizvolle Perspektive? Nein. In diesen Strukturen kann man nicht frei arbeiten. Ich habe mich übrigens auch schon mit dem Vor-

standsvorsitzenden Herrn Weise unterhalten, und er sagt mir, dass ich Recht habe. Ich kann Ihnen gut 20 Geschäftsführer der Agentur nennen, die zu mir gesagt haben: Wir können nicht vermitteln. Aber sie dürfen das halt nicht öffentlich sagen. Da fällt mir dann oft immer nur noch das Märchen „Des Kaisers neue Kleider“ ein. □

Die „VC-Coaching“-eG, an der Thomas Heinle beteiligt ist, bietet unter anderem in Berlin Ausbildungen zum Vermittlungscoach an. Die Lehrgänge dauern ein halbes Jahr und kosten 3.800 Euro. Informationen unter www.vceg.de