

## Azubi des Monats

Aktion in Zusammenarbeit von



### Wer wird Azubi des Monats?

500 Euro und ein Abo für den Sieger

**Gera.** Unsere Zeitung startete 2019 mit der Volksbank eG Gera Jena Rudolstadt die Gemeinschaftsaktion „Azubi des Monats“. Junge Leute werden in den Mittelpunkt gerückt, die sich für eine Ausbildung in der Heimat entschieden haben und überzeugt sind, mit einer Berufsausbildung ihren Weg zu gehen.

Jeden Monat von Mai bis September werden drei Auszubildende vorgestellt. Der Sieger erhält 500 Euro und bekommt ein einjähriges Abo für das E-Paper unserer Zeitung geschenkt. Der Zweitplatzierte erhält zwei Gewinnspare und ein halbjähriges Zeitungsabo und der Drittplatzierte ein Gewinnspare und ein dreimonatiges Abo.

Damit die Wahl Ihnen, liebe Leserinnen und Leser, leichter fällt, wird die Redaktion am letzten Sonnabend im Monat noch einmal die drei Kandidaten im Kurzporträt vorstellen. Unter den teilnehmenden Lesern werden monatlich zehnmal fünfzig Euro verlost. Abgestimmt werden kann erst nach Veröffentlichung der Zusammenfassung sowohl mit dem Coupon in der Zeitung als auch online.

Weitere Lehrlinge für den „Azubi des Monats“ können mit einer kurzen Begründung vom Ausbildungsbetrieb, den Kammern, von Familienangehörigen und Freunden vorgeschlagen werden. Den letzten Ausschlag für ein Zeitungsporträt gibt aber die Zustimmung des Ausbildungsbetriebes. gera@otz.de

### Geld soll ins erste Auto fließen

Jon Wobst über seine Gewinn-Pläne

**Gera.** Was Jon Wobst mit seinem Preisgeld vorhat, verrät er in einem kurzen Gespräch:

**Falls Sie die 500 Euro gewinnen, was würden Sie damit anfangen?**

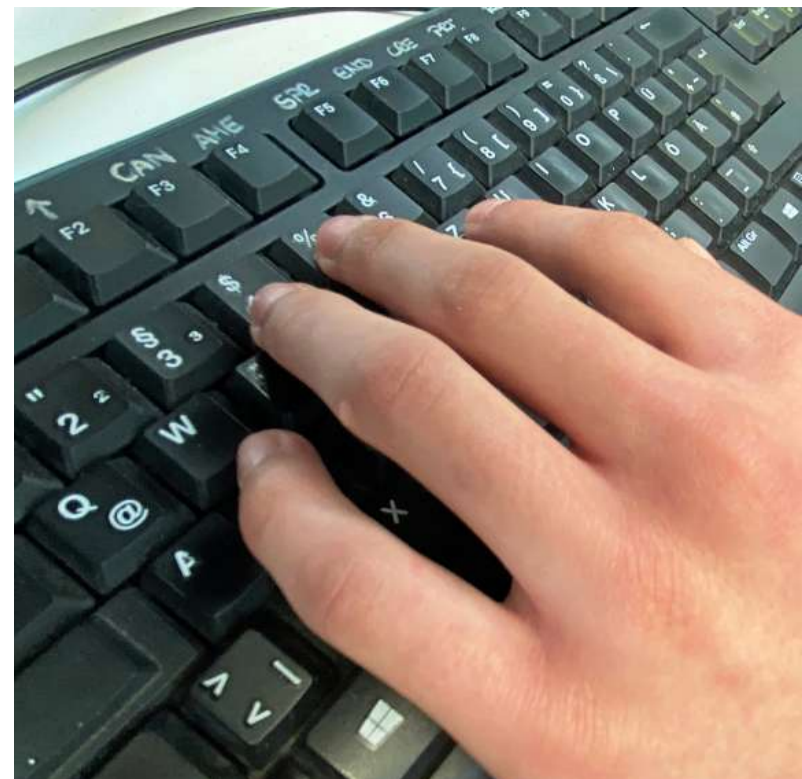
Ich würde das Geld sparen. Es soll dann in mein erstes Auto fließen. Da könnte ich dann mit meiner Freundin unterwegs sein. Ein Traumauto habe ich noch nicht. Erst einmal ist wichtig, dass es mich sicher von Ort zu Ort bringt.

**Zum Gewinn gehört ein einjähriges Abo für das E-Paper unserer Zeitung. Worüber würden Sie sich bevorzugt informieren?**

Im Briefkasten haben wir bisher nur das Gemeindeblatt und den Allgemeinen Anzeiger. Meine Tante liest aber die OTZ und da schaue ich ab und zu mal rein. Mich interessieren die Tagespolitik, der Sportteil und natürlich die lokalen Nachrichten besonders. Schließlich bin ich bei der freiwilligen Feuerwehr und im Schützenverein. (Io.)



Auch mit den Felgen der Autos muss sich ein Azubi auskennen. Am Telefon erfolgt meist die erste Kontaktaufnahme zum Kunden. Flink sollte man auf der Computertastatur sein. FOTO: JENS LOHSE



## Mehr als nur Autos verkaufen

**Azubi des Monats** Jon Wobst aus Langenwetzendorf erlernt in Gera den Beruf Automobilkaufmann

Von Jens Lohse

**Gera.** „Ich wollte viel mit Menschen zu tun haben, nichts Langweiliges machen, sondern mich jeden Tag einer neuen Herausforderung stellen. Meine Erwartungen wurden total erfüllt. Ich bin froh, dass ich mich so entschieden habe“, sagt Jon Wobst. Der 17-jährige Langenwetzendorfer lernt im AFA Autohaus Gera-Nord Automobilkaufmann. Das erste Lehrjahr hat er fast geschafft. „Ich kann mich noch genau an das Bewerbungsgespräch von Jon erinnern. Während die meisten Schulabgänger doch etwas verklemmt sind, war er von Anfang an sehr erfrischend, schon erstaunlich selbstbewusst, äußerst sympathisch – und hat unglaublich gut gerochen“, weiß Personalreferentin Marie-Luise Auerswald noch genau. Jon Wobst hatte nach seinem Realschulabschluss an der Bio-Landschule Langenwetzendorf 13 Bewerbungen geschrieben. Von einigen Unternehmen bekam er nicht einmal eine Absage.

Das Geraer Finanzamt und das AFA Autohaus Gera-Nord wollten sich perspektivisch die Dienste des Jugendlichen sichern. „Ich hätte nicht gedacht, dass wir gegen das wohl besser bezahlende Finanzamt eine Chance hätten, dachte mir aber, wir sollten unser Angebot wenigstens unterbreiten und siehe da: Jon hat sich nach etwas Bedenkzeit für uns entschieden“, erinnert sich die Personalreferentin. Der erste Eindruck, den beide Seiten voneinander hatten, täuschte nicht. „Im Finanzamt wäre es wahrscheinlich nicht so lustig geworden wie hier. Alle Mitarbeiter sind sehr nett und ich kann zu allen gehen, wenn ich Fragen habe“, sagt Jon Wobst. In drei Abteilungen hat er bisher hineingeschnuppert. Beim Teile-

dienst im Lager, in der Disposition der Gebrauchtwagenabteilung und beim Service am Tresen. „Am abwechslungsreichsten war es beim Service. Da hatte ich am meisten mit Kunden zu tun“, verrät der Azubi und Marie-Luise Auerswald ergänzt: „Alle haben ihn in höchsten Tönen gelobt und würden ihn nach der Ausbildung sofort übernehmen.“

„Automobilkaufmann – das ist viel mehr als nur Autos verkaufen. Auch mit der Buchhaltung und der Verwaltung beschäftigen wir uns. Als nächstes geht es für mich in den Verkauf. Da freue ich mich besonders drauf“, so Jon Wobst, der jeden Morgen sechs Uhr das Haus in Langenwetzendorf verlässt. Erst geht es

mit Moped oder Fahrrad zum Bahnhof, dann mit dem Zug nach Gera, von dort weiter mit der Straßenbahn und die letzten Meter zu Fuß zur Arbeit, die 7.30 Uhr beginnt. Während der Theorie-Unterricht in Jena abgehalten wird, findet die Praxis im AFA Autohaus Gera-Nord statt. Den Führerschein hat Jon Wobst schon in der Tasche. Wenn er im September 18 wird, könnte das Zug-Fahren Geschichte sein. Das Mehr an Zeit könnte der 17-Jährige in sein Engagement bei der freiwilligen Feuerwehr und beim Schützenverein investieren. Zwei Jahre Ausbildung hat Jon Wobst noch vor sich. „Dann würde ich gern beim AFA Autohaus bleiben. Ich bin sehr glücklich hier“, sagt der Azubi.



Jon Wobst aus Langenwetzendorf lernt im AFA Autohaus Gera-Nord Automobilkaufmann und wechselt bald ins zweite Lehrjahr. FOTO: JENS LOHSE

### Ausbildung zum Automobilkaufmann

#### ■ Voraussetzungen:

- Kundenorientierung und Kommunikationsfähigkeit
- Kaufmännisches Denken und Sorgfalt
- Flexibilität und organisatorische Fähigkeiten
- Verhandlungsgeschick und Durchsetzungsvermögen

#### ■ Ausbildungsinhalte:

- Ein- und Verkaufen von Teilen und Zubehör
- Dokumentieren und Kontrollieren von Warenlieferungen
- Anwenden von Lagerwirtschaftskonzepten
- Kalkulieren von Verkaufspreisen
- Führen von Beratungs-, Verkaufs-, Reklamationsgesprächen
- Bearbeiten von Gewährleistungs- und Garantieanträgen
- Planen, Durchführen und Bewerten von Marketingmaßnahmen

- Einkaufen von Fahrzeugen
- Vorbereiten und Vermitteln von Verträgen
- Planen des Personaleinsatzes
- Ermitteln von Prämien und Provisionen
- Unterstützen der kaufmännischen Planung, Steuerung und Kontrolle
- Aufbereiten für unternehmerische Entscheidungen

#### ■ Einsatzgebiete:

- im Kraftfahrzeug- und Kraftfahrzeugteilehandel
- bei Automobilherstellern

#### ■ Ausbildungszeit:

- 36 Monate

#### ■ Berufsschule:

- Karl-Volkmar-Stoy-Schule, (Staatliches Berufsschulzentrum) Paradiesstraße 5 in Jena

## Von 170 Mitarbeitern sind 34 Azubis

Von der Ausbildungsbrochure bis zur Nacht der Wirtschaftslöwen: Lehrlinge des AFA Autohaus Gera-Nord stehen in erster Reihe

Von Jens Lohse

**Gera.** Auszubildende sind die Zukunftsversicherung für jedes Unternehmen. Das war schon immer so. Dennoch hat sich viel verändert. „Vor zehn oder 15 Jahren gab es noch 200 Anwärter, die sich auf die Lehrstellen als Kfz-Mechaniker beworben haben. Jetzt sind es noch 20. Dabei sind wir immerhin noch in der glücklichen Lage, auswählen zu können. Das geht nicht allen Ausbildungsbetrieben so“, sagt Marie-Luise Auerswald. Die 30-Jährige ist im AFA Autohaus Gera-Nord als Assistentin der Geschäftsführung und Personalreferentin angestellt.

Alle Bewerber werden in den Winterferien im Februar zum per-

sönlichen Gespräch eingeladen. Neun Ausbildungsplätze gibt es pro Jahr. Drei Automobilkaufmänner oder -frauen und fünf Kfz-Mechatroniker, zwei davon mit der Spezialisierung Karosserietechnik lernen die Jobs in Gera von der Pike auf. Azubi Nummer neun absolviert die Praxis-Wochen in der AFA-Betriebsstelle in Weida. Insgesamt sind derzeit von den 170 Mitarbeitern 34 Auszubildende. „Zur Corona-Hochzeit – als die Theorie an der Schule nicht stattfand – waren alle bei uns vor Ort. Das war nicht einfach für uns, immer adäquate Beschäftigungen zu finden. Aber es ist uns gelungen“, so Auerswald. Überhaupt ist man bemüht, die Azubis zu integrieren. Mit ihrer Hilfe

wurde erst kürzlich eine neue Ausbildungsbrochure designt. Bei der letzten Langen Nacht der Wirtschaftslöwen führten die Lehrlinge selbst durch das Autohaus. „Man musste sich für die Führungen anmelden, die am Ende sehr gut besucht waren. Für die jungen Leute war das sehr interessant und lehrreich“, erinnert sich die junge Personalreferentin. Da versteht es sich von selbst, dass die Azubis auch bei den Ausbildungsbörsen dabei sind und um Nachwuchs werben. Als nächstes geht es darum, die Social Media-Aktivitäten des Autohauses aufzupeppen. „Weil unsere Zielgruppe da sehr jung ist, sollen die Lehrlinge in erster Reihe mitwirken“, so Marie-Luise Auerswald.



Vivien Röder (20.) wurde nach ihrer Ausbildung in der Buchhaltung übernommen, rechts Personalreferentin Marie-Luise Auerswald. FOTO: JENS LOHSE