

PERSONALVERMITTLUNG

Apotheker importiert spanische Kollegen

Maria Hendrichke, 13.04.2016 10:07 Uhr



Personalvermittler: Apotheker Jan Möller-Holtkamp holt spanische Pharmazeuten in deutsche Apotheken.

Foto: Jan Möller-Holtkamp

Berlin - Der Apotheker Jan Möller-Holtkamp hat jahrelang in Spanien gearbeitet. Kontakt zu den Kollegen im Süden hat er weiterhin – einige von ihnen suchen aufgrund der schwierigen Arbeitsmarktlage händeringend eine Stelle. Hierzulande wiederum benötigen gerade Landapotheker Personal. Mehr zufällig entwickelte sich daraus eine Geschäftsidee.

Möller-Holtkamp war 2001 nach Spanien gezogen und hatte dort zunächst als angestellter Apotheker gearbeitet. Da er während eines Studienaufenthalts in

Santiago de Chile fließend Spanisch gelernt hatte, war die Sprache für ihn kein Problem. Auch die Fachsprache lernte er recht schnell – oft ist das auch nicht sonderlich kompliziert: „Ein 'Ibuprofeno' ist ein Ibuprofen.“ Ein Jahr nach dem Umzug begann Möller-Holtkamp, als Vertreter für Care Fusion/Rowa in Málaga zu arbeiten. „Durch die Arbeit hatte ich Kontakt zu vielen spanischen Apothekern“, sagt er.

Nach elf Jahren in Spanien kehrte er nach Deutschland zurück. Seine Kontakte nach Spanien brachte er mit. In Deutschland sprachen ihn vor anderthalb Jahren Apotheker an, ob er nicht möglicherweise noch Kollegen kenne, die Arbeit suchten.

Die Arbeitslosenquote ist in Spanien auch unter Akademikern sehr hoch. „Gerade Berufsanfänger haben es schwer und verdienen oft nur 1300 Euro netto pro Monat“, sagt Möller-Holtkamp. Oft werde den jungen Kollegen keine Festanstellung angeboten. Der Apotheker griff zum Telefon und konnte tatsächlich zwei spanische Apotheker finden, die nach Deutschland kommen wollten. Er brachte sie mit den Apothekeninhabern in Kontakt. „Diese ersten Vermittlungen waren wie ein Pilotprojekt. Ich habe beobachtet, wie es sich entwickelt hat“, so Möller-Holtkamp.

Positive Erfahrungen mit den ersten Kandidaten gaben den Ausschlag, die Idee auszubauen. Inzwischen hat Möller-Holtkamp nach eigenen Angaben bereits mehr als 20 spanische Apotheker nach Deutschland vermittelt. Er betreut das Projekt immer noch selbst, obwohl er zu Jahresbeginn zwei Apotheken in Sankt Augustin bei Bonn übernommen hat; die Apotheke Dr. Hardt und die Apotheke an der Heerstraße.

Während er die ersten beiden Kollegen aus Spanien noch gratis ausfindig gemacht habe, nehme er nun für diesen Dienst zwischen 2500 und 3000 Euro Vermittlungsgebühren von den

deutschen Inhabern. Der Preis hänge von der Qualifikation des spanischen Pharmazeuten ab: „Vom Jungpharmazeuten bis zum Apotheker mit langjähriger Berufserfahrung ist alles dabei.“

Die Reaktionen der Inhaber darauf seien unterschiedlich: „Manche nennen es eine Frechheit, manche würden durchaus noch mehr zahlen, solange sie dafür einen fähigen Apotheker bekommen“, sagt Möller-Holtkamp. In anderen Branchen sei es normal, für so einen Service zwei bis drei Monatsgehälter des Vermittelten vom Arbeitgeber zu verlangen.

Kontakt zu den Spaniern komme über die spanischen Apothekerkammern und Sprachschulen zustande, zu denen Möller-Holtkamp in Verbindung steht. „Ich kann pro Jahr etwa 30 Kollegen vermitteln“, sagt er. Die Nachfrage auf deutscher Seite übersteige das Angebot, berichtet er: „Ich habe aktuell etwa 40 Anfragen vorliegen.“

Möller-Holtkamp stellt an die spanischen Kollegen die Anforderung, bereits solide Deutschkenntnisse zu haben. „Für mich ist es ein Zeichen von Motivation, wenn sich die Kollegen darum bemühen, sich die Sprache anzueignen“, erklärt er. Mindestens Deutsch auf Niveau B1 setze er voraus. Während der ersten Zeit in Deutschland nehmen die Apotheker an weiteren Sprachkursen teil, so dass sie je nach Anforderung der zuständigen Behörden das Sprachniveau B2 oder C1 erreichen. „Einen entsprechenden Sprachtest zu bestehen, ist Voraussetzung, damit ihr Berufsabschluss in Deutschland anerkannt wird.“

Von den deutschen Apothekeninhabern wiederum erwartet Möller-Holtkamp, dass sie Geduld mit den ausländischen Kollegen haben. „In der ersten Zeit müssen die Spanier intensiv betreut werden und viel lernen“, sagt Möller-Holtkamp. Da die Spanier anfangs keine Berufserlaubnis haben, können sie nicht als pharmazeutisches Personal, sondern nur als Hospitanten beschäftigt werden. „Die Inhaber bekommen nicht einen sofort einsatzbereiten Apotheker, sondern müssen ihn zunächst ausbilden und ihm Eingewöhnungszeit zugestehen“, betont er.

Wenn beide Seiten seine Forderungen akzeptieren, arrangiert er Vorstellungsgespräche. An den Flugkosten der Spanier müssen sich die Inhaber mit 100 Euro beteiligen. Damit die Apotheker verschiedene Jobangebote vergleichen können, organisiert Möller-Holtkamp in Deutschland mindestens zwei Gespräche für sie.

Die Quote der erfolgreichen Vermittlungen schätzt er auf etwa 70 Prozent. „In den Fällen sind sowohl die Inhaber als auch die Spanier sehr zufrieden“, sagt er. Ein Fünftel der Vermittlungen sei jedoch gescheitert, weil ein spanischer Apotheker in einer Landapotheke anfing – dabei aber feststellte, dass er mit dem Landleben nicht zurecht komme. „Sie müssen sich dann eingestehen: 'Ich kann das nicht' – auch wenn sie ihr Apothekenteam sehr sympathisch finden und fachlich keine Probleme haben“, sagt Möller-Holtkamp.

Weitere zehn Prozent der Vermittelten wiederum können die Arbeitsanforderungen nicht bewältigen oder haben zu gravierende Schwierigkeiten mit der Sprache. Grundsätzlich sei die Durchfallquote in den Sprachtests aber erfreulich gering. Möller-Holtkamp vermutet, dass das damit zusammenhängt, dass die Apotheker bereits mit guten Kenntnissen nach Deutschland kommen. „Sie sind sehr motiviert, denn sie haben schon etwas investiert“, sagt er.

Möller-Holtkamp rät den Spaniern, sich nicht nur die Apotheke und das Team, sondern auch die Umgebung genau anzusehen. „Die meisten Anfragen erhalte ich natürlich von Landapotheken – aber das Landleben ist eben nicht für jeden etwas“, sagt er. Sowohl den Inhabern als auch den Spaniern empfiehlt er, im Zweifelsfall die Probezeit nicht zu kurz zu wählen.

+++ APOTHEKE ADHOC Umfrage +++Würden Sie Apotheker aus dem Ausland einstellen? **Jetzt abstimmen!**

Quellen-URL (abgerufen am 29.04.2016 - 18:11):

<http://www.apotheke-adhoc.de/nachrichten/apothekenpraxis/nachricht-detail-apothekenpraxis/personalvermittlung-apotheker-importiert-spanische-kollegen/?L=&cHash=d8a0d4d7c1540bb1c762a322caedc1b6>

Copyright © 2007 - 2016, APOTHEKE ADHOC ist ein Dienst von EL PATO Ltd. - Agentur für Kommunikation. Skalitzer Straße 68 / 10997 Berlin Geschäftsführer: Patrick Hollstein, Thomas Bellartz / Amtsgericht Berlin Charlottenburg / HRB 100 205 B / USt-IdNr.: DE246500697.

Drucken