

JAV-Seminar: Eintrittskarte in die Karriere

Durchstarten in der Jugend- und Auszubildenden-Vertretung (JAV)

Im Ring war er nicht zu stoppen. Christian Schulz jubelte 2005 über seinen Weltmeistergürtel im Kickboxen und hatte auch beim Boxen in seinem Club Hertha BSC eine große Karriere vor Augen. Bis ihn vor zwei Jahren eine Verletzung zum Rückzug aus dem Sport zwang.



Praxisnah und unterhaltsam: Referenten Ulla Feikes und Christian Schulz (rechts).

Heute trägt der Berliner Schlips und Kragen – mit Stolz. Sein Plan B war eine Lehre zum Bankkaufmann in „seiner“ hauptstädtischen Volksbank. Auch dort, in der Finanzwirtschaft, strebte er mit Erfolg weiter nach oben. „Am Anfang war ich auch einfacher JAVer wie ihr. Heute bin ich in der obersten Interessenvertretung, Mitglied des Aufsichtsrates in der Berliner Volksbank“, skizziert der heute 28-Jährige den 17 Bank-Auszubildenden seinen Weg. Sie sind aus Köln, Hildesheim oder München zu diesem dreitägigen JAV-Seminar des DBV gekommen, um zu erfahren, wie sie sich besser in der Bank einsetzen können für ihre jungen Kollegen und sich selbst.

Ein Referent wie Christian Schulz ist da natürlich ein fesselnder Motivator. „Nutzt die Chance, eure Bank in Gänze zu verstehen. Wer sich in der JAV engagiert, wird nach der Ausbildung oft leichter übernommen“, versichert er seinen Zuhören, alle um die 20 Jahre.

Denn die zusätzliche Aufgabe signalisiert der Geschäftsführung, dass sie auf ihre jungen JAVer auch später unter Belastung gut bauen kann.

Weggewischt ist damit schnell die Vorstellung, die Arbeit in der JAV sei zu wenig nütze. „Ich glaube, nach dem Seminar kann ich auch bei meinem Vorgesetzten stärker auftreten, weil ich nun meine Rechte besser kenne“, so Azubi Martin Purkl, der seine Ausbildung in der Düsseldorfer Filiale der Deutschen Bank Privat- und Geschäftskunden AG macht.

Der Einblick in Recht und Gesetz für die JAV-Arbeit ist der Schwerpunkt des Seminars. Wie sind Betriebsverfassungsgesetz, Tarifverträge oder Betriebsvereinbarungen zu verstehen, wie kann ich sie mir zu Nutze machen? „Die Interpretation juristischer Texte war eine richtig konkrete Hilfe, jetzt habe ich den Einstieg. Doch eine Vertiefung wäre nicht schlecht, weil das Seminar für so viel Stoff doch zu kurz war“, hofft Tristan Heuchling (ebenfalls Deutsche Bank PGK AG Düsseldorf) auf eine Fortsetzung. Themen-Vorschläge dafür hat JAV-Kollege Purkl schon einige: „Ich hätte gern eine Praxis-Schulung, ein paar Infos zum Thema Mobbing oder auch, wie es genau für uns JAVler später weitergeht.“

Mareike Notermanns, Azubi in der Deutschen Bank PGK AG in Köln, hat die meisten Seminarinhalte schon von ihrem Unterricht im Berufsschulblock zuvor gespeichert. „Schön für mich war vor allem, in Berlin so viele Kontakte knüpfen zu können“, meint sie. Der kurze Draht funktioniert auch noch Wochen nach dem Seminar. Kollegen aus Süddeutschland besuchen sie am Rhein, umgekehrt fährt sie bald zum Gegenbesuch nach München. Das erste Netzwerk in einer hoffentlich langen Karriere. Bis auf Juliane Linde aus der Volksbank Hildesheim waren beim Berliner Seminar alles „Deutschbanker“. Sie treffen sich jenseits des Privaten zum Teil alle zwei Monate zur Gesamt-JAV-Sitzung, was den Erfahrungsaustausch nach Einschätzung aller erheblich erleichtert.

Doch sind den jüngsten Arbeitnehmer-Vertretern die Wege auch in der gleichen Bank nicht immer geebnet, dies wurde deutlich. Die meisten Betriebsräte auch in der Deutschen Bank haben ein weit offenes Ohr für die Nöte der Jugend, doch allein wegen des Altersunterschiedes findet man manchmal nicht die gleiche „Sprache“ oder Jung und Alt hat ein unterschiedliches Gerechtigkeitsempfinden. „Macht euch mit euren Problemen bemerkbar, denn schließlich sind die Betriebsräte verpflichtet, euch angemessen zu betreuen“, war der Rat von Referentin Ulla Feikes.

Ein Problem ist für einige Nachwuchsbanker zudem, dass Ihnen ihre Ausbildungsbank schon recht verbindliche Vertriebsziele vorgibt. Zum Beispiel, fünf bestimmte Anlagen an einem bestimmten Tag an den Kunden zu bringen. In dieser Form gehört so etwas nicht in den Lehrplan, waren die DBV-Referenten einig. Lehrling Aleksandar Stankovic (JAV in München) sah dies aber differenziert: „Mit dem fast echten Verkaufstraining lernen wir ja auch, mit dem Druck klarzukommen. Entscheidend ist doch, dass der Chef die Grenzen kennt“, argumentierte er.

Grenzen, die die JAVer selbst ziehen müssen, empfiehlt Aufsichtsrat Christian Schulz: „Nehmt das ernst, was ihr da macht. Denn schließlich seid ihr das Bindeglied zwischen den Fragen der Kollegen und letztlich der Geschäftsführung, die Lösungen finden muss.“

Und somit sind die JAV-Azubis unersetzlich für das Funktionieren der Bank insgesamt. Dies ist ein wichtiger Ansporn, sich weiter für die Interessen anderer einzusetzen.

