

Stets zu Diensten

Arbeitsmarkt Die Großindustrie stirbt, es lebe die kleine Dienstleistung! Beispiele aus der Region. Von Frank Buchmeier

Die Wand des Besprechungszimmers schmückt die Titelseite der „Schwäbischen Rundschau“ vom 27. Juli 1910. Daneben steht: „An diesem Tag fing alles an.“ Christian Weiß hat blaue Augen, aber keine Illusionen. „Auch eine Traditionsfirma kann von heute auf morgen tot sein“, sagt er. Nachlassende Nachfrage, ein unternehmerischer Fehler, übermächtige Konkurrenz. In den 70er Jahren stand sein Familienbetrieb schon einmal am Abgrund, weil die Leute ihre Putzmittel lieber in Supermärkten einkauften, anstatt sie bei der Plochina Chemie Weiß GmbH zu bestellen. Simon Weiß, der findige Senior, stellte auf Industriereiniger um. Der Idee führte die Firma aus dem Schlamassel.

Und jetzt: weltweite Wirtschaftskrise. Gegenüber, in der Fabrikstraße, steht ein Bosch-Werk. „Bei denen möchte ich jetzt nicht Vorstandsvorsitzender sein“, sagt Christian Weiß. Sein Elfmannbetrieb läuft noch einigermaßen, geputzt wird auch in schlechten Zeiten. Ein zweites Standbein kann dennoch nicht schaden. Seit einigen Monaten verdient Weiß nebenher an der Sprachlosigkeit seiner Mitmenschen. Unter www.kommzurueck-stuttgart.de kann man ihn als Versöhner engagieren.

„Ich helfe, Worte zu finden, damit Sie Ihre Beziehung in die richtigen Bahnen lenken können“, verspricht der 50-Jährige seiner Kundschaft, die sich hauptsächlich aus unglücklichen Liebespaaren, aber auch aus zerstrittenen Freunden und Nachbarn zusammensetzt. Meistens bittet Christian Weiß im Namen seines Auftraggebers schlicht um Verzeihung. Ein verständnisvolles Gespräch, vielleicht noch ein Blumenstrauß. Das war's. Der Service kostet 20 Euro pro angefangene halbe Stunde. Das Geld, sagt Weiß, sei ihm nicht so wichtig. „Ich mache das als Ausgleich zu meinem Hauptberuf, in dem es mehr um Produkte geht als um Personen.“

Jedem diplomierten Psychologen graust es bei der Vorstellung, dass ein Laie zu Dumpingpreisen zwischenmenschliche Beziehungen kittet. Der gelernte Kaufmann Weiß sieht dagegen Akademiker kritisch. „Unsere Banker und Manager sind doch alles studierte Betriebswirte“, sagt er. „Und wohin hat uns das geballte Fachwissen geführt?“ Na also. Weiß verlässt sich lieber auf sein Bauchgefühl als auf Fachbücher. Vor einiger Zeit hat er mit seinem rhetorischen Geschick im Bekanntenkreis eine Ehe gerettet, nachdem der Mann fremdgegangen war. „Ich kann halt gut zwischen zerstrittenen Parteien vermitteln“, sagt er.

Von wegen Servicewüste, die Dienstleistungsbranche treibt bunte Blüten. Für jedes Problem gibt es einen passenden Helfer – vom Aufräumexperten über den Mietbutler bis zum Schlussmacher, der die Botschaft überbringt, dass die Liebe des Partners erloschen ist. Manche richten fremde Wohnungen nach Feng-Shui-Regeln ein, andere helfen mit Hypnose beim Nikotinentzug, wieder andere machen Hausbesuche, um ihre verspannte Klientel zu massieren. Oft sind diese modernen Heinzelmännchen Menschen, die größere Freiräume benötigen, als ihnen eine Festanstellung bietet.

Lidija Kondruß machte Karriere als Modedesignerin, bezog ein stolzes Gehalt und reiste dienstlich um den halben Erdball. Ihr Berufsleben war spannend, aber letztendlich verbrachte sie zu viele einsame Nächte in Hotelzimmern. Lidija Kondruß wechselte in den Einzelhandel. Auch bei Breuninger ging es steil bergauf, sie brachte es bis zur Abteilungsleiterin. Dann, mit 37, der drängende Wunsch nach einem Kind. Als Maré auf der Welt war, wurde Lidija Kondruß klar, dass sie die Erziehung ihrer Tochter nicht mit einer leitenden Stelle in einem Kaufhauskonzern vereinbaren wollte. Sie kreierte sich ihren eigenen Arbeitsplatz und machte sich als Imageberaterin selbstständig.

„Ich vermittele zwischen der Person und ihrem eigenen Körper.“

Jobbeschreibung der Imageberaterin Lidija Kondruß

Acht Jahre später sitzt sie in ihrem Studio an der Gablenberger Hauptstraße. Das Mobiliar ist überschaubar: Schreibtisch, Spiegel, Kleiderständer, Stühle. Die größeren Investitionen stecken in der virtuellen Welt. Wer „Imageberater Stuttgart“ googelt, bekommt als ersten Treffer www.kondruss.com angezeigt. Rankings von Suchmaschinen sind kein Zufall. „Man muss halt gut verlinkt sein“, sagt Lidija Kondruß. Ihr Mann arbeitet praktischerweise bei einem Softwareunternehmen.

Allein hätte sie es wohl nicht geschafft. Vier Jahre brauchte Lidija Kondruß, ehe ihre EINFRAUFIMA schwarze Zahlen schrieb. Anfangs war die studierte Bekleidungstechnikerin dankbar, wenn sie im Haus der Erziehung für zwanzig Euro einen Stylingkurs leiten durfte.

Heute brummt der Laden. Kondruß profitiert von einer urbanen Wohlstandsgesellschaft, die viel Wert auf Äußerlichkeiten legt. Zu ihr kommen Damen, die einen prall gefüllten Kleiderschrank haben und trotzdem klagen: „Ich finde nichts zum Anziehen.“ Oder Herren, die proper aussehen wollen, aber Kaufhäuser als große Folterkammern empfinden. Oder Menschen, deren Leben sich plötzlich geändert hat – neue Stadt, neuer Job, neuer Partner – und die das Gefühl haben, dass sie sich selbst nun auch



Steht mir das? Lidija Kondruß kennt die Antworten auf solche Fragen.

Fotos: Martin Stollberg

anders darstellen sollten. „Ich vermittele zwischen der Person und ihrem eigenen Körper“, sagt Lidija Kondruß. Die Preise gibt's auf Anfrage.

Den kleinen Dienstleistern gehört die Zukunft, weil die Großindustrie, Wurzel unseres Wohlstands, allmählich austrocknet. Wer Autos oder Maschinen baut, muss um seinen Job bangen – und das nicht nur in Zeiten einer globalen Krise. Vor zehn Jahren wurde die Wertschöpfung in der Region Stuttgart noch annähernd zu gleichen Teilen im Produktions- und im Servicebereich erzeugt. Aktuell liegt das Verhältnis bei 39 Prozent zu 61 Prozent.

Die Verschiebung vom industriellen zum sogenannten dritten Sektor wird sich in diesem Jahr beschleunigen. Mit jedem Anstieg der Arbeitslosenzahlen nahmen immer auch die Gründungen von Kleinstunternehmen zu. 2003, im letzten konjunkturellen Tal, verzeichnete das Statistische Bundesamt 1,5 Millionen neue Firmen. Vier Jahre später, als die Wirtschaft florierende, machten sich gerade einmal 860 000 Menschen im Neben- oder Vollerwerb selbstständig. Nun erwarten Ökonomen erneut eine Trendwende.

Vier von fünf neuen Firmen zählen zur Dienstleistungsbranche. Oft werden Metiers gewählt, für die keine besondere Ausbildung benötigt wird. Früher hieß es: „Wer nichts wird, wird Wirt.“ Heute tut's in der Not auch ein Nagelstudio, ein Handyshop oder ein Hundehort. Viele Geschäfte sind ebenso schnell wieder verschwunden, wie sie entstanden sind. Statistisch betrachtet kommen auf zehn Existenzgründungen mehr als neun Firmenaufgaben. Nur wer ein gutes Geschäftsmodell entwickelt, kann langfristig am Markt bestehen. Im Gegensatz zum industriellen Zeitalter, als die Firmengründung hohen Kapitaleinsatz erforderte, rückt heute die Idee in den Mittelpunkt. Der wichtigste Rohstoff im 21. Jahrhundert ist die Kreativität.

„Das Einzige, worauf ich mich noch verlassen, ist mein eigener Kopf.“ Gut zwei Jahrzehnte war Petra Weber verheiratet, droben auf der Alb nannten sie die Leute „die Frau des Bäckers“. Sie half in den Filialen aus, kümmerte sich um die Familie und das große Anwesen. Eines Tages teilte ihr der Bäcker mit, dass er sich in eine andere Frau verliebt habe. Petra Weber war plötzlich Single und flüchtete nach Nellingen.

In jeder Veränderung steckt ein Chance. So sieht das Petra Weber heute. Nach der

Trennung von ihrem Mann fiel sie zunächst in ein tiefes Loch. Sie hatte ja nichts gelernt, weil ihre Eltern der Ansicht waren, dass sie als Mädchen vom Lande für Ehe und Kinder bestimmt sei. Petra Weber begann mit 41 Jahren eine Ausbildung zur Bürokauffrau. Die Lehrer waren so alt wie sie selbst, die Mitschüler so jung wie ihre Kinder. In ihrem Abschlusszeugnis stehen viele Zweier. „Das hat mir brutal gutgetan“, sagt sie. Glücklicherweise wurde sie mit ihrer Stelle bei einem Steuerberater aber nicht. Acht Stunden vor dem PC, von Montag bis Freitag, kaum Kontakt zu Menschen. „Ich habe schnell gemerkt, dass ich das nicht machen will, bis mich der Staat in Rente schickt.“

Die Alternative war: mutig sein. Den krisensicheren Job aufgeben und etwas Riskantes wagen. Die Menschen werden immer älter, dachte sie sich, deshalb stehen in diesem Bereich die Zeichen auf Wachstum. Petra Weber verpasste sich die Berufsbezeichnung Seniorenfreizeitmanagerin, ließ Werbeprospekte drucken und verteilte sie höchstpersönlich.

Seit drei Jahren kümmert sie sich nun freiberuflich um alte Menschen. Sie organisiert Einkaufstouren, Theaterbesuche und Waldspaziergänge. Sie eskortiert ängstliche Patienten zu Untersuchungen ins Katharinenhospital und hält ihnen im Wartezimmer die Hand. Sie hört zu, wenn jemand reden will, und redet, wenn jemand unterhalten werden will. Im vergangenen Jahr hat sie sogar eine alleinstehende Dame in den Urlaub nach Teneriffa begleitet, Rundtouren gebucht und abends an der Bar die Cocktails bestellt. „Es gibt immer mehr Rentner, die Geld haben, aber keine Angehörigen und Freunde.“

„Arbeiten wird mehr und mehr eigenverantwortliches Agieren, Planen und Konzipieren auch außerhalb fester Zeiten und Gebäude“, lautet das Fazit einer Studie des Kelheimer Zukunftsinstituts. „Brüche und Diskontinuitäten im Lebenslauf werden der Regelfall. Selbstständigkeit, freiberufliche Projektarbeit: dies wird für die meisten Menschen zur täglichen Wirklichkeit.“ Christian Weiß, Lidija Kondruß und Petra Weber sind bereits in der Zukunft angekommen. Sie sind stets zu Diensten.



Petra Weber (rechts) kümmert sich um alte Menschen. Eine Stunde Spaziergehen kostet 28 Euro.