

WIR WÜRFELN NICHT

„G“tt würfelt nicht,“ meinte einst Albert Einstein. „Wir auch nicht,“ sagt Jose Weber, seit einem Vierteljahrhundert Schadchan und Direktor von Simantov, der älteste jüdischen Partnervermittlung in Europa. Die nennt sich seit kurzem Simantov International, und Jose Weber erzählt im Interview, was es mit dieser Internationalisierung auf sich hat.

Herr Weber, seit einigen Wochen schmückt sich Ihre jüdische Partnervermittlung Simantov mit dem Zusatz International. Reine Namenskosmetik? Schließlich war die Ansage auf Ihrem Anrufbeantworter auch bislang bereits auf Deutsch, Französisch, Spanisch, Iwrit und Englisch zu hören, was sicherlich Rückschlüsse auf Ihren Kundenkreis zulässt.

Richtig, international war Simantov im Prinzip immer. Das liegt schon an meiner Biographie, denn meine Eltern haben die Shoah in Kolumbien überlebt. Ich wurde 1947 in Bogotá geboren, kam nach meiner Bar Mitzwa im Alter von 13 Jahren nach Israel, eineinhalb Jahre später nach Frankfurt am Main und sprach zunächst nur Spanisch und Iwrit. Deutsch und Englisch habe ich dann auf der Schule gelernt, Französisch, als ich einige Jahre später in Paris lebte. Durch meine Vielsprachigkeit, aber vor allem durch die Vielzahl der Kundenanfragen aus anderen Ländern hat sich meine Arbeit nie nur auf Deutschland beschränkt.

Also doch nur Namenskosmetik?

Nein, dahinter steckt mehr. Lassen Sie mich noch ein bisschen ausholen. Simantov gibt es mittlerweile seit 36 Jahren, Denise Kahn gründete die Firma 1976 in Straßburg. 1987 wurde ich Inhaber, nachdem ich zuvor ihr erfolgreich vermittelter Kunde gewesen war. Anders wäre ich wahrscheinlich nie auf die Idee gekommen, Schadchan zu werden. Nach einem Vierteljahrhundert, in dem ich Simantov allein geführt habe, kam meine neue Mitarbeiterin auf dem gleichen Weg ins Unternehmen wie einst ich. Auch sie war zunächst eine zufriedene, erfolgreich vermittelte Kundin. Schließlich war sie so von meiner Arbeit begeistert, dass sie unbedingt bei Simantov mitarbeiten wollte.

Wann war das?

Im vergangenen Jahr. Über ihre Mitarbeit haben wir im Vorfeld viele Telefonate geführt, oft bis spät in die Nacht,

in denen ich ihr die Arbeitsweise einer seriösen Partnervermittlung erklärt habe. Wie wichtig Psychologie und Einfühlungsvermögen sind, dass man Freude haben muss, mit Menschen zu arbeiten, welche Bedeutung die Jüdischkeit für unsere Arbeit hat. Und natürlich, wie unabdingbar Discretion und absolute Verschwiegenheit sind. Sie hatte vom Anfang unserer Gespräche an eine Unmenge neuer Idee. Das war ein Brain Storm im wahrsten Sinne des Wortes. Einiges hat mich sofort begeistert, in anderen Fällen war ich skeptisch, ob es funktionieren würde. Aber mit der Zeit hat sie mich überzeugt. Ich war mir jedenfalls sehr schnell sicher, dass wir gemeinsam – die junge Frau mit ihrem gewaltigen Enthusiasmus und ich mit meiner langjährigen Erfahrung – Simantov für die Zukunft sichern und ausbauen könnten. Anfang dieses Jahres begann unsere Zusammenarbeit dann ganz offiziell.



Jose Weber

Und Ihre Mitarbeiterin teilt nun mit Ihnen das Büro in Frankfurt?

Nein. Schon daran sehen sie, dass Simantov wirklich international geworden ist. Das Büro in der Eckenheimer Landstraße in Frankfurt gibt es nach wie vor, aber der Sitz des Unternehmens wechselte nach London. Dort ist Simantov International als „Limited“ nach britischem Recht gemeldet. Von meinem Frankfurter Büro aus leite ich als Direktor das Unternehmen Simantov International Ltd. und betreue neben Israel und den deutschsprachigen vorwiegend die spanisch- und französischsprachigen Länder, meine Mitarbeiterin ist von der Londoner Zen-

trale aus vor allem für den britischen, skandinavischen, russischen, ost- und südosteuropäischen Markt zuständig. Wer von uns künftig welchen Kunden betreut, hängt maßgeblich von dessen Sprache ab. Meine Mitarbeiterin beherrscht Deutsch, Englisch, Französisch und Russisch fließend, ich spreche, wie erwähnt, neben Deutsch und Spanisch auch Iwrit, Französisch und Englisch. Sieht man mal von China ab, wo es relativ wenige Juden gibt, dürften wir damit sprachlich den größten Teil der Erde abdecken. Simantov ist wirklich international geworden.

Welchen Einfluss haben die genannten Veränderungen bei Simantov auf die Betreuung Ihrer bisherigen und der künftigen Kunden?

Für bestehende Kunden ändert sich an der gewohnten Betreuung nichts, aber es kommen einige neue Serviceoptionen hinzu. In den zurückliegenden 36 Jahren war die Vermittlungskartei ausschließlich analog organisiert.

Mit Karteikarten und Hängeregistern?

Richtig, die Stahlschränke, vor denen Sie sitzen enthalten vermutlich die umfangreichste Kartei partnersuchender Jüdinnen und Juden weltweit.

Und sie hatten den Überblick über so viele Kunden und die möglichen Kombinationen?

Nach einem Vierteljahrhundert tagtäglicher Arbeit mit meinem Kunden – ja. Aber durch die Erweiterung unseres Marktes wäre das auch für mich ohne EDV und Internet nicht mehr zu leisten. Also haben wir in den zurückliegenden Monaten auf Basis von Programmen, die extra für die sehr speziellen Bedürfnisse von Simantov neu geschrieben wurden, die komplette Kartei digitalisiert. Gemessen am Umfang unserer Datei und den technischen Möglichkeiten einer computergestützten Vorauswahl sind wir damit das modernste und leistungsfähigste Partnervermittlungsunternehmen der Welt.

Was bedeutet das konkret für die Kunden?

Lassen Sie mich das zunächst mit dem Beginn einer Vermittlung erklären: Jede einzelne Vermittlung ist eine sehr persönliche Angelegenheit. Schließlich verkaufen wir keine Gebrauchtwagen, sondern bringen Menschen zusammen, die einen Lebenspartner suchen. Daher beginnt bei Simantov International jede geschäftliche Beziehung mit einem persönlichen Gespräch. Um einen Menschen einigermaßen kennenzulernen, genügt kein Formular, und sei es noch so detailliert. Es genügt auch kein gewöhnliches Telefonat, bei dem ich nur Stimme, Wortwahl und Ausdrucksweise mitbekomme. Ich möchte einen Menschen sehen, brauche also auch das Gesicht, die Statur, die Körpersprache und unzählige kleine, aber wichtige Informationen, die sich einem nur mitteilen, wenn man den Gesprächspartner sieht.

Deshalb treffen Sie sich mit Ihren Kunden?

Jahrelang habe ich das gemacht, entweder in meinem Büro in Frankfurt oder in der Lobby eines Hotels in einer Großstadt, die für die Kundin oder den Kunden gut erreichbar war. Aber weil ich natürlich nicht nur für einen Erstkontakt bis nach Berlin, Paris oder Zürich fahren konnte, waren immer gleich mehrere Terminkalender so lang in Übereinstimmung zu bringen, bis sich ein für alle Beteiligten passender Termin fand. Darüber konnten schnell mehrere Wochen ins Land gehen. Deshalb sind wir nun zu Gesprächen via Internet und Skype übergegangen. Zugang zum Internet hat heute praktisch jeder. Damit kann ein Gespräch zum Kennenlernen praktisch sofort und an jedem Ort der Erde stattfinden. Was sich früher über Wochen hinzog, kann nun in

wenigen Stunden erledigt werden. Außerdem können wir problemlos mehrere solcher Gespräche führen, der Kontakt zwischen den Kunden und Simantov, die Kenntnis der Person vertieft sich sehr viel mehr, als das mit einem einzigen Hoteltermin früher möglich war. Die Menschen sitzen zudem bei sich zuhause, sind entspannter und ich bekomme ein viel authentischeres Bild von ihrer Persönlichkeit.

Und wie verändert sich die Vermittlung selbst?

Die bewährte Arbeitsweise von Simantov wird im Prinzip beibehalten, aber es kommen ganz neue Dienstleistungen hinzu. Unsere Kunden werden zum Beispiel künftig die Möglichkeit haben, über einen individuellen PIN-Code die eigenen Daten einzusehen. Gerade bei jungen, beruflich aktiven und mobilen Menschen kommt es oft zu Veränderungen des Berufs, des Wohnorts oder der Kontaktdaten. Wer möchte, kann seine Daten nun künftig selbstständig aktualisieren oder sein Suchprofil verändern. Unser neues Vermittlungsprogramm ist dann in der Lage, in Sekunden schnelle passende Vorschläge aus Tausenden von Karteien herauszusuchen, die dem sehr detaillierten Suchprofil eines Kunden oder einer Kundin entsprechen.

Der Computer wird zum Schadchan?

Nein, das zum Glück nicht, aber er hilft uns bei der Auswahl. Natürlich steigt die Wahrscheinlichkeit, dass der oder die Richtige unter unseren Vorschlägen ist, mit der Anzahl der Kontakte. Deshalb ist bereits die schiere Vergrößerung der Datei ein Vorteil für unsere Kunden. Aber kein Mensch hat Lust, ständig irgendwelche fremden Menschen zu treffen, die überhaupt nicht zu ihm passen. Deshalb analysiert unsere EDV zunächst die Daten nach unzähligen Suchkriterien. Am Ende entscheiden dann aber immer noch wir und nicht unser Computer, welche Kontakte wir vermitteln. Der Schadchan ist ein Mensch, dabei wird es auch bleiben.

Apropos Mensch und Menschlichkeit. Die Arbeit von Simantov hat ihren Preis. Was ist mit den Jüdinnen und Juden, die sich Ihren Service nicht leisten können?

Eine gute Frage, darüber haben wir lang nachgedacht. Denn einerseits muss auch ein Schadchan von seiner Arbeit leben können, und der Aufwand, den Simantov International für jeden einzelnen Kunden treibt, ist enorm. Aber wie ich zu Beginn unseres Gesprächs erwähnt habe, spielt Jüdischkeit nicht nur für unsere Kundinnen und Kunden eine große Rolle, sondern auch für uns. Und zur Jüdischkeit gehört die Zedaka; Wohltätigkeit ist eines der wichtigsten Gebote im Judentum. Daher nehmen wir bis zu zehn Prozent unserer Kunden selbst dann auf, wenn sie aus wirtschaftlichen Gründen unser Einschreibehonorar nicht bezahlen können. Dazu nutzen wir unter anderem den seit 36 Jahren engen Kontakt mit den Rabbinaten, die uns solche partnersuchenden Jüdinnen und Juden nennen können. Von dieser Lösung profitieren alle, denn dem genannten Personenkreis kann geholfen werden, für alle anderen Kunden vergrößert sich der Kreis möglicher Kontakte, und indem ihr finanzielles Engagement und unsere Arbeit anderen Jüdinnen und Juden hilft, handeln wir wohltätig. Zedaka, das ist Win-Win auf jüdisch.

Was kostet es denn überhaupt, wenn ich Kunde bei Simantov International werden möchte?

Sie kennen den Satz: Über Geld spricht man nicht. Wir tun das trotzdem, aber wir sprechen darüber nur mit dem Kunden selbst. Schauen Sie, ein abstrakter Preis ist nur eine Hausnummer und sagt nichts aus über das, was ich an konkreter Leistung dafür bekomme, bei Simantov International oft über eine lange Zeit hinweg. Daher hat es wenig Sinn, hier Hausnummern zu nennen. Dafür gibt es den Erstkontakt, und für dieses erste Gespräch nehmen wir uns viel Zeit, um alle Fragen zu beantworten. Nur soviel zu unseren Preisen: Wir bieten unseren Service zu drei verschiedenen Tarifen an, lokal, national und international. In dem Rahmen findet sich für jeden unserer Kunden das richtige Angebot.

Simantov International ist nach rund 36 Jahren die älteste bestehende jüdische Partnervermittlung in Europa, Sie selbst sind seit über 25 Jahren Schachan. Wie viele Ehen sind durch Simantov bereits zustande gekommen?

Die Frage könnte ich Ihnen beantworten, ich habe die Zahl im Kopf – aber ich tu es nicht. Ich habe Ihnen schon zu Anfang unseres Gesprächs gesagt, neben der Jüdischkeit ist Diskretion eines der wichtigsten Prinzipien meiner Arbeit. Aber ich kann Ihnen immerhin soviel verraten: In meiner Kartei gibt es mehrere Kunden, deren Eltern bereits durch Simantov zusammengefunden haben. Das freut mich sehr und ist ein gutes Gefühl.

Herr Weber, haben Sie manchmal das Gefühl, Schicksal zu spielen?

Schicksal? Nein, und spielen schon gar nicht. Wir würfeln ja nicht, seriöse Partnervermittlung ist eine sehr anspruchsvolle Arbeit. Die hat Simantov in den vergangenen 36 Jahren mit großem Erfolg gemacht, und Simantov International wird sie auch in Zukunft tun, noch präziser, noch schneller.

Die Liebe fürs Leben in kurzer Zeit?

Nein, nicht die Liebe fürs Leben, das können wir gar nicht. Simantov International vermittelt erfolgreich Kontakte zwischen Jüdinnen und Juden, die sich einen jüdischen Partner wünschen und aus den unterschiedlichsten Gründen bislang nicht den richtigen gefunden haben. Alles Weitere liegt dann bei zwei Menschen, die sich begegnen. Und beim lieben G"tt – und der würfelt bekanntlich auch nicht.

- SEIT 1976 -

JÜDISCHE EHE- & PARTNERVERMITTLUNG

+49 (0) 69 5973457
simantov4you

info@simantov-international.com
www.simantov-international.com

DER WEG INS PARADIES

von Boris Abramov

überarbeitet von Rabbi David Kraus

Jeder Mensch weiß, dass eine gute und harmonische Ehe einer der wichtigsten Dinge im Leben ist - genauer gesagt ist sie oberste Priorität.

Jeder wünscht sich einen festen Lebensunterhalt, strebt nach spiritueller Erfüllung, Glück, Erfolg und so weiter. Partner, die ihre Ehe in Frieden, Glück und Harmonie führen, haben für sich nicht nur ein Paradies auf Erden geschaffen, sondern werden folglich von G'tt in allen Bereichen ihres Lebens reich mit dem gesegnet, was ein Mensch nur brauchen kann. Aber wie kann man ohne jegliche theoretische Erfahrung ein friedliches und glückliches Eheleben führen? Das wäre vergleichbar mit dem Erwerb des Führerscheines ohne vorherig erlernte Theorie. Eine unerfahrene Person steigt ins Auto und fährt einfach los. Was ist die Folge dessen? Er baut einen Unfall! Und genauso schaut es im Bereich der Eheschließung aus: Viele Partner heiraten ohne vorheriges Wissen darüber, welche Verantwortungen auf sie zukommt und was zu einem glücklichen Eheleben beiträgt. Am Anfang ihrer Ehe scheint noch alles bestens zu laufen - einfach wow. Sobald sich aber die ersten Probleme zwischen den beiden entwickeln, herrscht pures Chaos. Daher ist die Tora unser bester Lebensberater und erklärt uns tiefgründig den Erfolgsweg zu einer ewig glücklichen Beziehung. Ein Mensch, der sich das Wissen über eine harmonische Ehe nicht aneignet, schwebt in großer Gefahr, dass seine Beziehung in Streit, Problemen und Auseinandersetzungen endet, Gott behüte. Daher gilt die Regel „THEORIE=PRAXIS“. Nur mit einer theoretischen Grundlage ist ein Eheleben in Glück und Frieden möglich. Zur Förderung einer ewig bestehenden Partnerschaft gehören viele wesentliche Punkte. Aber folgender Punkt ist einer der wichtigsten: Die Familienreinheit (Taharat Hamischpacha).

Kurz erklärt: Wenn einem Menschen alles erlaubt ist, zeigt er kein Interesse mehr für die eine Sache;

z.B. kann ein Eisverkäufer kein Eis mehr genießen, weil er schon genug von diesem hat.

Ein Mensch genießt nur von dem, was er nicht hat. Je durs-



tiger ein Mensch ist desto größer wird der Genuss und das Verlangen nach Wasser und kann es vollends genießen. Genauso müssen Mann und Frau mit dieser Regel vertraut sein. Die Tora lehrt uns diesbezüglich, wie wir den Genuss bei einer Sache behalten und sie somit vollkommen genießen können. Mehr Informationen hierzu findest du in den praxisorientierten Büchern „Im Garten des Friedens“ für Männer sowie der Ausgabe für Frauen.

Das Buch Garten des Friedens für Männer auf Deutsch, Russisch und Hebräisch. Für Frauen auf Hebräisch und russisch und demnächst auf Deutsch.

Liebesbeziehung - Warum sie so schwierig ist und wie sie dennoch gelingt - Rabbi Shalom Arush zeigt durch ein weit gespanntes Angebot von Beispielen - einfach und unkompliziert dargestellt - die Spielregeln der Liebe

Je Buch nur: 12€
Solange der Vorrat reicht
Nummer : 0676844513257
<http://www.breslev.co.il/>



Neu bei Uns !!!!!!!
Hamburger
Montag-Donnerstag

KOCHKUNST INTERNATIONALE UND FERNÖSTLICHE SPEZIALITÄTEN

Wie danken
Mag. Irina Moisejewa
für ihre ehrenamtlichen Dolmetschertätigkeiten.