

Erfolgreiches Azubi-Marketing

Heute müssen sich vor allem kleine und mittlere Unternehmen um ihre Auszubildenden bemühen. Ein Paradigmenwechsel! Es ist nun Aufgabe der Betriebe, sich den Jugendlichen als attraktive Arbeitgeber zu präsentieren. saar.is und das RKW-Kompetenzzentrum geben KMU Hilfe zur Selbsthilfe.



Dennis Valentin, 2. Lehrjahr zum Rolladen- und Sonnenschutzmechaniker bei der Lakal GmbH, im Gespräch mit Teilnehmern der Bustour (Foto: Dirk Guldner)

Die Zahlen sind eindeutig: Bis 2026 werden 25 % weniger Jugendliche die Schule verlassen. Für kleine und mittlere Unternehmen ein Problem, denn wo kommen die Fachkräfte von morgen her? „Azubis haben eine genaue Vorstellung davon, wie ihr Arbeitsplatz aussehen soll. Firmen müssen sich heute als attraktiver Arbeitgeber präsentieren“, so saar.is-Geschäftsführer Christoph Esser. Es stellt sich die Frage nach dem „Wie“? Basierend auf dem vom RKW-Kompetenzzentrum im Rahmen der Fachkräftesicherung für kleine und mittelständische Unternehmen etablierten Leitfadens für ein erfolgreiches Azubimarketing,

wird saar.is künftig vielfältige Instrumente wie Beratungen oder Coachingprogramme an die saarländischen Unternehmen herantragen. Im Rahmen des Programms „Ausbildung auf Erfolgskurs“ fand für 50 Unternehmer und Vertreter öffentlicher Institutionen eine Bustour statt, die drei saarländische Vorreiterbetriebe präsentierte. Das Saarbrücker IT-Unternehmen Data One setzt auf Kooperationen mit Bildungseinrichtungen. Mit der im Februar 2012 gestarteten Initiative School One ist die Firma in saarländischen Schulen unterwegs, um Schülern Berufe und Studiengänge der Informationstechnologien näher zu bringen. Schulpatenschaften, Bewerbertrainings oder das jährlich stattfindende Data One IT-Camp bieten Bewerber und Unternehmen eine win-win-Situation. Lakal, Rolladen- und Gittertorhersteller in der Landeshauptstadt, ist seit 2012 TÜV-zertifizierter Ausbildungsbetrieb. Die Auszubildenden bearbeiten gemeinsame Projekte eigenverantwortlich und können so schon früh ihre Talente und Teamfähigkeit beweisen. Innerbetriebliche

Schulungen sowie gemeinsame Freizeitaktivitäten dienen ebenfalls der Motivation. Dabei war auch die Blieskasteler SONN Elektrotechnik. Durch einen frischen Auftritt in den sozialen Medien sowie individuelle Förderung der Auszubildenden werden diese fit für die anstehenden Prüfungen und die spätere, anspruchsvolle Berufstätigkeit gemacht. Die Auszubildenden werden im Normalfall übernommen, so wie Michelle Jakob, seit kurzem Gesellin und gerne im Unternehmen: „Ich finde in meiner Arbeit viel Abwechslung und kann selbstständig arbeiten. Das gefällt mir.“ Die mitfahrenden Unternehmer profitierten von der Bustour. Für Robert Röhlinger von der SEB Technology ist es schon jetzt eine große Herausforderung, Azubis zu finden. „Ich bin dankbar für gute Ideen und sehe hier deren Umsetzung in die Praxis“ Petra Krenn, Geschäftsführerin der Ottweiler Druckerei tut schon einiges für ihre Auszubildenden und sieht sich auf ihrem Weg bestätigt. Uwe Petry hat einen Handwerksbetrieb und konstatiert am Ende der Bustour: „Ich lerne gerne von den Besten.“



Wettbewerb Azubi-Marketing

Saarländische Azubis, die im Jahr 2016 ihre Ausbildung in einem saarländischen Betrieb beginnen, sind aufgerufen, Unternehmen zu nennen, die sie überzeugend angesprochen haben. Dabei muss es sich nicht um den Betrieb handeln, in dem sie lernen. Gesucht sind pfiffige Aktionen von Unternehmen in Schulen oder auf Ausbildungsstellen, ansprechende Darstellungen auf der Firmenwebsite oder in sozialen Medien, informative Flyer oder Broschüren, öffentlichkeitswirksame Aktivitäten in der Kommune oder anderes, das die Jugendlichen auf das Ausbildungsangebot eines Unternehmens aufmerksam werden ließ. Die Jugendlichen können sich bis **15. Juli 2016** auf <http://wettbewerb.rkw-azubimarketing.de> melden. Auf die Gewinner warten ein iPad mini und zwei GoPros.

KONTAKT

saar.is, Dr. Christoph Esser
Tel.: 0681 9520-440
E-Mail: christoph.esser@saar-is.de