

Ideensammlung zur Nachwuchssicherung im Workshop am 31.05.2016 in der IHK Koblenz im Rahmen der Fachkräfte Allianz Mayen-Koblenz

Handlungsfeld 1

Nachwuchs sichern

- 1.1 (Lern-)Kompetenzentwicklung von Kindern und Jugendlichen
- 1.2 Jugendliche und Berufsfindung
- 1.3 Akquirieren von Auszubildenden
- 1.4 Azubis während der Ausbildung
- 1.5 Jugendliche und Studienwahl
- 1.6 Studienabbrecher
- 1.7 Akquirierung von Studenten

	Maßnahme/Idee	Ziel	Umsetzung bzw. Anmerkungen
1.2	Attraktive Praktikumsplätze anbieten	Mehr Auszubildende und Fachkräfte gewinnen, Auszubildende für den Ausbildungsberuf interessieren	Arbeitsproben nach Praktikum an Praktikanten verschenken; Betriebsführungen zu Beginn des Praktikums
1.3	Videofilm zur Ausbildung im Betrieb	Neue Auszubildende akquirieren Alle Ausbildungsberufe des Betriebs vorstellen	Film mit eigenen Azubis, stärkt Selbstbewusstsein, erhöht Bereitschaft Film zu bewerben. Einstellen des Videos auf Homepage, Youtube, Facebook etc. (Beispiel Malerbetrieb Klein, Mendig: hergestellt von Lars May, Mendig: Kosten ca. 2.500 €)
1.3	Plakat mit eigenen Azubis	z.B. Mut machen zum Handwerk!	Lustige Sprüche, die das eigene Tätigkeitsfeld beschreiben; „Bad Boys“ für SHK-Azubis

	Maßnahme/Idee	Ziel	Umsetzung bzw. Anmerkungen
1.3	Zusatz auf Rechnung: „Wir stellen uns der gesellschaftlichen Verantwortung! Wir bilden aus!“	Imagegewinn für Unternehmen, Auszubildende akquirieren	Wenn der Auszubildende beim Auftrag tatsächlich mitgearbeitet hat wird er mit einem kleinen Stundenhonorar in Rechnung gestellt. Auf Rechnung erscheint Zusatz, dass es dem Kunden unbenommen ist diesen Betrag zu kürzen
1.3	Öffentlichkeitsarbeit verstärken „Tue Gutes und rede darüber“	Imagesteigerung, Nachwuchs, Fachkräfte akquirieren	Rhein-Zeitung, Wochenblätter, auf Internetplattformen. Motto – wer schreibt der bleibt. Evtl. Anzeige schalten die bezahlt wird, aber auch redaktionellen Teil liefern. Dieser wird dann auch meist gedruckt
1.3	Persönliche Personalauswahl	Auch schlechteren Bewerbern eine Chance geben, Schulnoten weniger bewerten	Motivation und Einsatzbereitschaft des Bewerbers im persönlichen Gespräch einschätzen
1.3	Sprache der Auszubildenden benutzen	Identifikation der Generation Y, bessere Zielgruppenansprache	Siehe Beispiele der Anzeigen der Fa. Bleser
1.3	Auszubildende beim Sport, Hobbies suchen	Mehr Bewerber Bekanntheitsgrad des Unternehmens steigern	Wo halten sich mögliche Auszubildende auf? Dort kann man auf seinen Betrieb und die Ausbildungsberufe aufmerksam machen
1.2	Kooperation mit Schulen	Mehr Bewerber für Praktikum und Ausbildung, Lehrer kennt Talente der Schüler und kann Empfehlungen geben	Kontakt zu Berufswahlkoordinatoren an Schulen aufnehmen und pflegen
1.3	Werbung auf Fahrzeugen für Ausbildungsstellen	Mehr Bewerber	Auf Homepage die einzelnen Berufe in kurzen Filmen vorstellen oder auf entsprechende Seiten verlinken
1.3	Teilnahme an Veranstaltungen	Bekanntheitsgrad für Auszubildende und Kunden erhöhen - gerne auch schon für Kinder	z.B. Girls' Day, Azubimessen, Tag der offenen Tür im eigenen Unternehmen für Mitarbeiter, Verwandte, Freunde

	Maßnahme/Idee	Ziel	Umsetzung bzw. Anmerkungen
1.3	Beziehungspflege	Offene und wertschätzende Kommunikationskultur schon vor dem Beginn der Ausbildung aufzeigen („offene Tür“)	Kontaktaten mit Handynummer an Azubi-Kandidaten übergeben, um „Rund-um-die-Uhr“-Betreuung für Probleme bei der Ausbildungsplatzwahl anzubieten
1.3	Perspektiven für Schüler mit schlechten Schulnoten aufzeigen	Notenunabhängige Vorauswahl; höhere Bleibewahrscheinlichkeit nach Ende der Lehre	Einladung zum Praktikum und/oder praxisnahen Einstellungstest unabhängig von den Noten vornehmen
1.4	Einführungswoche vor der Ausbildung: Soziale Kompetenzen vermitteln, Begrüßung, Small Talk, Telefontraining Motivation der Auszubildenden, Wertschätzung Gesundes Essen und Trinken, Umgang mit neuen Medien im Betrieb, Aufmerksamkeit schulen Mitdenken fördern, Arbeitssicherheit	Soziale Kompetenzen , Umgangsformen vermitteln Wertschätzung des Auszubildenden	Gemeinsamer Workshop mit Azubis aus unterschiedlichen Betrieben und Unterstützung durch IHK, HWK, Innungen, Versicherungen, Arbeitsagentur, Banken, Herausforderung: Versicherungsschutz, Kosten, Räumlichkeiten, Dozenten
1.4	Visitenkarten für Azubis	Wertschätzung, hohe Identifikation mit dem Ausbildungsbetrieb	Geringe Kosten – große Wirkung auch zur Kundengewinnung
1.4	Perspektiven für Übernahme aufzeigen	Abwanderung der Azubis nach der Lehre zu anderen Arbeitgebern und/oder Studium verhindern	Karrierpfade bzw. relevante Weiterbildungsangebote aufzeigen und –falls möglich – konkrete Alternativen hierfür aufzeigen;
1.4 1.7	Auslandsaufenthalt für Auszubildenden	Werbung von Auszubildenden mit gutem Schulabschluss, Stärkung des Selbstbewusstseins	Arbeitsausfall für Zeit des Auslandspraktikums, aber danach hohe Motivation, Einsatzbereitschaft und stärkere Persönlichkeit
1.4	Gesellen als Verantwortlichen für Azubi	Wertschätzung des Gesellen Hohe Zufriedenheit und Motivation	Verantwortung für Auszubildenden delegieren
1.4	Gesundheitsförderung der Azubis (und aller Mitarbeiter)	Wertschätzung, MA bleiben gesund, geringer Krankenstand, Identifikation mit Betrieb	z.B. Ernährungskurse durchführen: Mein gesundes Frühstück!

	Maßnahme/Idee	Ziel	Umsetzung bzw. Anmerkungen
1.4	Auszubildenden Verantwortung übertragen	Wertschätzung, hohe Identifikation mit dem Ausbildungsbetrieb	z.B. eigenes Projekt übertragen; schon während der Lehre schrittweise selbstständige Mitarbeit ermöglichen
1.6	Kontakt zu Hochschulen knüpfen	Studienabbrecher werben	Internetplattform der Hochschulen zur Mitarbeitersuche nutzen, z.B. Jobbörse der Hochschule Koblenz