

# Ausbildungsmarketing – Wie Sie qualifizierte Bewerber erreichen

**LABORMANAGEMENT** Es gibt viele Wege, um sich neue Mitarbeiter ins Unternehmen zu holen. So sind bei der Suche nach Auszubildenden nicht nur der richtige Zeitpunkt, sondern auch die Ausstattung und die Planung entscheidende Faktoren für ein gutes Ergebnis. Autor Hans J. Schmid erklärt, wie auch Labore künftig potenzielle Bewerber finden können.

Auszubildende für das Handwerk bekommt man, wenn in der geeigneten Saison die richtigen „Fangmethoden“ an-

## Contact Us |



wendet werden. Headhunter können die Suche ebenfalls erleichtern, jedoch wird man nach der Anfrage diesbezüglich und den üblichen Honoraren zügig davon absehen. Ein guter Ort für die Suche sind die regionalen Schüler- oder Studententagen, welche meist von Zeitungen, sozialen Einrichtungen oder Kommunikationsunternehmen initiiert sind. Hier werden die jungen Menschen zur Erweiterung der schulischen Ausbildung hingefahren und können sich vor Ort über ihre berufliche Zukunft informieren. Dort sind dann die üblichen Firmen vertreten, die mit VR-Brillen, Hologramm und Gestensteuerung sowie Firmenbranding und Markenstärke überzeugen wollen. Neben sozialen Einrichtungen und bundesweite Großunternehmen wie Versicherer, Kassen und staatliche Stellen. Ein Messestand für die meist zwei Tage dauernde Veranstaltung zu erstellen, steht in keinem Verhältnis zu der Anzahl der Auszubildenden, die man für das Unternehmen sucht. Jedoch sind diese Messen ein guter Tipp, wenn man sich um neue Mitarbeiter kümmern möchte.

### Lehrlingssuche ist wie an einem Büfett teilnehmen

Heutzutage ist das Finden und Binden eines Lehrlings so anstrengend und aufregend wie ein gutes Büfett für 30 Personen, an dem jedoch 100 hungrige Teilnehmer am Start sind. Wichtig ist hierbei, wann mit dem Angriff „auf das Büfett“ losgelegt wird und worauf man sich spe-



zialisiert. Zusätzlich kommt es darauf an, welche Strategie man anwendet, um ans Ziel zu gelangen. Fangen wir mal an mit dem Zeitpunkt. Die erste Aussage für den richtigen Zeitpunkt lautet „immer“. Es ist egal, wann im Jahr nach Lehrlingen gesucht wird, es sind immer Interessenten da! Jedoch ist es gut, zu wissen, wann die Chance am größten ist. Die beste Saison ist von November/Dezember bis zum Zwischenzeugnis im Februar/März. Danach haben die meisten schon einen Ausbildungsplatz gefunden. Des Weiteren ist die Strategie enorm wichtig. Idealerweise holt man mehrere Personen ins Boot, die an der Suche teilnehmen. Ein nicht zu unterschätzender Faktor ist die Berufsschule. In vielen Fällen merkt ein junger Mensch schon während der Probezeit, dass der Betrieb oder der Ausbildungsberuf nicht seiner Vorstellung entspricht. Hier kann ein entsprechender Aushang ein guter Impuls für einen Wechsel darstellen. Eine andere Möglichkeit, um schnell zum Ergebnis zu kommen, ist es, den „Koch“ zu kennen, um das ganze Anstellen und Drängeln einfach zu übergehen. Der Weg dafür sind die Schulen. Hier reicht nicht nur der übliche Aushang am schwarzen Brett, sondern der persönliche Kontakt muss genutzt werden. Dazu braucht es einen Verbündeten, der die jungen Menschen aktiv beeinflussen kann. Der beste Weg ist, die Lehrkräfte persönlich, per Mail oder per Brief um Hilfe zu bitten. Denn man möchte ja auf dem Weg einen Auszubildenden finden, der an dem Beruf auch Spaß hat, und nicht erstmal alle informieren, um dann vielen mitteilen zu müssen, dass sie nicht geeignet sind. Die Lehrer kennen ihre Schüler am besten und können so einschätzen, wer für das zukünftig digitale Handwerk am besten aufgestellt ist. Des Weiteren sollten die Lehrer den Flyer persönlich an den oder die Favoriten weitergeben. Hier wird das System „Zeugenumlastung“ genutzt. Das eigene Unternehmen kann nicht besser ins rechte Licht gerückt werden als wenn ein Lehrer seinem Schüler einen persönlichen Tipp mit an die Hand gibt. Außerdem will jeder Lehrer oder Klassen-

leiter, dass seine Schüler alle einen geeigneten Ausbildungsplatz bekommen. Ist der Aufwand zu groß, drei bis vier Schulen zu besuchen, können auch die üblichen Medien als Hilfe genutzt werden. Hiermit sind nicht die Arbeitsagentur oder die Zeitung gemeint. Das ist Schnee von gestern. Schon ein Mensch der Generation Y, also geboren nach 1981, benutzt keine Tageszeitungen mehr, ebenso wenig wie das Radio. Hier sind soziale Netzwerke wie Instagram, Facebook und YouTube die Mittel der Wahl. Der Vorteil hier ist, dass Firmen zielgerichtet werben können. Unternehmer können im Vorfeld die Zielgruppe ihrer Werbung genau definieren, zum Beispiel nach Alter, Interessen und Hobbys, sogar Einstellungen, Wohnregionen oder kulturelle und politische Vorlieben sind als Auswahl möglich.

### Ansprache, die ins Schwarze trifft

„Wir suchen eine/n Auszubildende/n, der unter Zeitdruck mehr Aufgaben bewältigt wie möglich erscheinen, der über hellseherische Fähigkeiten verfügt und traumwandlerisch nicht vorhandene Unterlagen ergänzt, natürlich über einen Führerschein verfügt und jegliche Demütigungen mit freiwilligen Nachbesserungen und Nachtarbeit quittiert.“ Vielleicht meldet sich ja wirklich jemand auf diese fiktive Annonce, doch normalerweise spricht das die Zielgruppe sicher nicht an. Das ist, als würde beim Büfett auf dem Zettel an der Warmhalteschale eine weniger schmackhafte Beschreibung stehen. Da würde auch keiner freiwillig den Deckel heben und darunter schauen. Genauso verhält es sich mit dem potenziellen Lehrling. Ihm muss das Büfett schmecken. Sucht man einen jungen Menschen, der neben dem Handwerk auch noch Spaß an der Digitalisierung hat und viel Zeit am Computer verbringt, sollte die Ansprache auch seinen Bedürfnissen und seiner Umgebung angepasst sein.

### Hier ein kleines Beispiel:

*Ist Dir Hearthstone zu RNG-abhängig? Dauert Dir bei Counter-Strike dein AIM zu lange? Ist Dir FIFA zu monoton?*

*Dann bewirb Dich bei uns für die CAD/CAM-Ausbildung im zahntechnischen Betrieb. Wir bieten Ausbildungsplätze zum Zahntechniker mit dem Schwerpunkt CAD/CAM-Design und Konstruktion. Schon lange geht das Handwerk in Richtung digital. Dein Arbeitsbereich wird mehr denn je am Computer sein. Du erlernst alle Handgriffe, die ein guter Designer braucht. Wir haben mehrere Systeme, die unabhängig voneinander von Dir programmiert werden, damit dann selbstständig die 3D-Werkstücke vor Ort in unserem Unternehmen gefräst werden können. Auch der Umgang mit Scannern und 3D-Druckern wird in Zukunft Dein Aufgabenfeld sein. Natürlich wirst Du Dir auch das Handwerk als Grundlage aneignen, jedoch sehen wir Deine Zukunft und unseren Beruf bald in der Virtual Reality (VR).  
Mach Dein Hobby zum Beruf!  
Wir freuen uns auf Deine Bewerbung.*

Sollten Sie nicht alles verstanden haben, ist das ganz normal. Junge Menschen, die computeraffin sind und eine Vorliebe für Videospiele haben, werden hier alles verstehen – und darauf kommt es an. Es ist also alles eine Frage des Standpunktes sowie der eigenen Vorstellungskraft. Nutzen Sie die Inspirationen und freuen Sie sich auf die Umsetzungen. So sind Sie in Zukunft immer ganz vorne in der Reihe beim Büfett.

## INFORMATION

**Hans J. Schmid**  
Benzstraße 4  
97209 Veitshöchheim  
Tel.: 0170 6333888  
service@arbeitspass.com  
www.arbeitspass.com

Infos zum Autor



ANZEIGE

Lablight

Professionelles Licht für jeden Arbeitsbereich

www.rieth-dentalprodukte.de

neu!