

LEITFADEN ZUM AUSBILDUNGSMARKETING

Der Weg zu mehr Bekanntheit

Oft sind kleine und mittlere Ausbildungsbetriebe selbst in der Region nicht bekannt. Wie sollen dann junge Leute von Ihrem Unternehmen wissen? Und genau daran liegen die Aufgaben und gleichzeitig die Herausforderungen für die Unternehmen des Handwerks. Es müssen Strategien und Möglichkeiten erarbeitet werden, den Nachwuchs zu akquirieren und für sich zu gewinnen. Die Wege dafür sind vielseitig! Einfach zu sagen, dass es keine guten Azubis mehr gäbe, ist der total falsche Weg, denn es gibt sie, wir müssen sie nur richtig ansprechen. Man muss das Ausbildungsangebot positiv gestalten und systematisch die geplanten Aktivitäten auf den Weg bringen. So machen Sie Ihr Ausbildungsangebot und Ihre Weiterbildungsmöglichkeiten in der Region bekannt und können sich dadurch potenzielle Bewerber/innen für Ihr Unternehmen gewinnen.

Mein Ziel ist es, Ihnen in diesem Leitfaden ein paar Ideen aufzuzeigen, wie sie an mögliche Auszubildende kommen. Er wurde im Rahmen der Abschlussarbeit für den Betriebsmanager im Handwerk an der Gewerblichen Schule für Farbe und Gestaltung in Stuttgart erarbeitet. Er richtet sich an kleine und mittlere Unternehmen des Handwerks, die auf der Suche nach Ideen zum Ausbildungsmarketing sind und somit dem Fachkräftemangel entgegenwirken.

Der Leitfaden informiert Sie über zahlreiche Tipps und Empfehlungen zum Ausbildungsmarketing und bietet Hilfestellung bei der Wahl Ihrer Methode. Er enthält kein Theoriewissen über Ausbildungsmarketing oder Marketing allgemein, sondern er bietet reine Praxisbeispiele. Dabei wird eine Methode mit fünf W-Fragen angewendet sowie der ungefähren Angaben über das einzubringende Budget gemacht.

Sie sind also auf der Suche nach neuen Ideen und Tipps, wie man sie umsetzt? Dann ist dieser Leitfaden genau der richtige für Sie!

Jannik Schickinger

Tipp 1: Kooperationen mit allgemeinbildenden Schulen

Was ist zu tun?

- Auswahl einer allgemeinbildenden Schule in Ihrer Region
- Nehmen Sie Kontakt mit einem Ansprechpartner dieser Schule auf.
- Stellen Sie dort Ihr Vorhaben vor (erst einmal telefonisch vorstellen, um Interesse zu wecken).
- Machen Sie einen Termin mit der Schulleitung aus, an dem Sie Ihre Aktion präsentieren.
- Bereiten Sie sich gut auf das Gespräch vor! Nehmen Sie Anschauungsmaterial Ihrer Firma und Informationsmaterial über den Ausbildungsberuf mit, sodass sich die Schulleitung ein gutes und professionelles Bild von Ihnen machen kann.
- Entwerfen Sie zusammen mit der regionalen Schule ein Konzept, wie die Kooperation stattfinden kann/soll. Klären Sie Fragen wie zum Beispiel, ob eine Kooperation mit der gesamten Schule, das heißt mit allen Klassen eingegangen werden oder sollen nur Kooperationen mit einzelnen Klassen übernommen werden?
- Planen Sie die vereinbarten Aktivitäten immer schuljahresbezogen und lassen Sie es nicht schleifen!

Welche Hilfsmittel werden benötigt?

- Aktuelle Flyer über Ihr Unternehmen
- Infobroschüren über den Ausbildungsberuf
- Eventuell einen Laptop, um eine PowerPoint Präsentation oder einen Imagefilm zu zeigen
- Nehmen Sie einen Lehrling oder falls Sie keinen Lehrling haben einen Junggesellen mit, der über die tägliche Praxis berichten kann und für die Schüler eine Ansprechperson ist

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand ist abhängig von den Aktionen, die Sie planen. Je nachdem können Sie zwischen fünf bis zehn Arbeitstage planen, die Sie benötigen, um die Kooperation zu pflegen.
- Sie können sich an Elternabenden präsentieren.
- Sie können die Klassen während des Unterrichts besuchen,
- die Schulklassen zu sich in das Unternehmen einladen und eine Betriebsbesichtigung durchführen,
- die Schulklassen zu sich in das Unternehmen einladen und ein Tag Praktikum mit praxisorientierten und interessanten Themen gestalten, die die Schüler zu einem mehrtägigen Praktikum in Ihr Unternehmen locken könnten.

Mit wem führen Sie die Aktion aus?

- Diese Aktion führen Sie nur alleine mit der regionalen Schule aus.
- Suchen Sie sich eine Kontaktperson, mit der Sie wichtige Fragen klären können.
- Für die Gestaltung und Produktion von Broschüren und Flyern wird eine Werbeagentur gebraucht.

Welches Budget benötigt man dafür?

- Für diese Aktion fallen Kosten für die Flyer und Infobroschüren an sowie Kosten für einen Laptop (falls keiner vorhanden ist).
- Ein größerer Kostenpunkt ist die Zeit, die für diese Aktion investiert werden muss und der Lehrling bzw. Junggeselle, der Sie begleitet.

Tipp: Gehen Sie Kooperationen mit einzelnen Klassen ein, am besten mit Schulklassen ab der 7. Klasse, denn diese Schüler sind meistens noch sehr unentschlossen, was die Berufswahl angeht.

Tipp 2: Unternehmen und Ausbildungsberuf auf Ausbildungsbörsen präsentieren

Was ist zu tun?

- Informieren Sie sich, welche regionalen Gemeinden Ausbildungsbörsen veranstalten.
- Melden Sie sich bei dieser Gemeinde zur Ausbildungsmesse an.
- Machen Sie sich Gedanken wie professionell Sie auf dieser Messe auftreten möchten: Ob mit einem kompletten Messestand (teurere Variante) oder nur mit Roll-Up Banner (günstigere Variante).
- Bringen Sie Lehrlinge mit, die den Schülern den Ablauf der Ausbildung erklären können.
- Bringen Sie eventuell noch einen Junggesellen mit, der aus der Praxis erzählen kann.
- Treten Sie professionell auf!

Welche Hilfsmittel werden benötigt?

- Messestand oder Roll-Up Banner
- Stehtische
- Infobroschüren über den Ausbildungsberuf
- Aktuelle Flyer über das Unternehmen

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand ist nicht zu unterschätzen. Haben Sie noch keinen Messestand, müssen Sie sich erst einmal mit einer Werbeagentur zusammensetzen und sich über Gestaltung und Größe Gedanken machen. Auch der Zeitaufwand zum Aufbau am Tag der Ausbildungsbörse sollte beachtet werden. Somit ist der Aufwand überschaubar aber nicht zu unterschätzen!

Mit wem führen Sie diese Aktion aus?

- Diese Aktion führen Sie zusammen mit der regionalen Gemeinde aus.
- Klären Sie alle Formalitäten, wie Größe des Messestandes, mit der Gemeinde ab, sodass es später nicht zu Unstimmigkeiten kommt.
- Für die Gestaltung und Produktion des Messestands sowie den Broschüren und Flyern wird eine Werbeagentur gebraucht.

Welches Budget benötigt man dafür?

- Kosten für Flyer über das Unternehmen
- Kosten für Infobroschüren über den Ausbildungsberuf
- Kosten für Roll-Up Banner
- Kosten für einen Messestand

Für die Anschaffung eines Messestands und Roll-Up Banner entstehen nur die Anschaffungskosten. Hat man diese Kosten einmal getätigt, kann man das Material auch auf Hausmessen oder anderen Börsen verwenden.

Tipp: Machen Sie doch auf solchen Ausbildungsbörsen ein Gewinnspiel, bei dem es tolle Preise zu gewinnen gibt, um so viele Jugendliche an Ihren Stand zu locken.

Tipp 3: Ausbildungsangebot auf Bussen präsentieren

Was ist zu tun?

- Informieren Sie sich bei Ihrem regionalen Verkehrsverbund über das Angebot zur Beschriftung von Bussen oder Bahnlinien.
- Machen Sie einen Termin bei Ihrer Werbeagentur, um zusammen mit einem Fachmann Ideen zu finden, wie man das Ausbildungsangebot kurz und prägnant auf Fahrzeugen präsentieren kann.

Welche Hilfsmittel werden dazu benötigt?

- Direkte Hilfsmittel werden nicht benötigt, da man die Beschriftung eines Fahrzeugs nicht selbst ausführt.

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand ist sehr überschaubar, da man sich lediglich Gedanken über die Gestaltung der Werbung machen muss und die praktische Ausführung eine Firma übernimmt.

Mit wem führen Sie diese Aktion aus?

- Die Aktion wird zusammen mit einem regionalen Verkehrsverbund geführt.
- Für die Gestaltung der Beschriftung wird eine Werbeagentur benötigt.

Welches Budget benötigt man dafür?

- Kosten für die Werbeagentur (Gestaltung sowie Verkleben der Werbung)
- Jährliche Kosten beim regionalen Verkehrsverbund

Tipp: Überlegen Sie sich etwas Witziges als Werbespruch, sodass Sie den Schülern im Kopf bleiben und sie sich mit Ihrem Unternehmen identifizieren können.

Tipp 4: Anzeigen in Zeitschriften eines regionalen Vereins

Was ist zu tun?

- Nehmen Sie Kontakt mit einem regionalen Verein auf.
- Fragen Sie, ob Sie eine Anzeige zur Azubi-Gewinnung in der Jahreszeitschrift schalten können.
- Lassen Sie von einer Werbeagentur eine professionelle Anzeige anfertigen.

Welche Hilfsmittel werden benötigt?

- Direkte Hilfsmittel werden nicht benötigt, da Sie für die Gestaltung der Anzeige eine Werbeagentur beauftragen.

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand für diese Aktion ist sehr gering einzuschätzen, da man lediglich den Kontakt zu einem regionalen Verein suchen (falls man noch in keinem Verein ist) und das Telefonat mit seiner Werbeagentur führen muss.

Mit wem führen Sie diese Aktion aus?

- Die Aktion wird in Kooperation mit einem regionalen Verein geführt.
- Für die Gestaltung der Anzeige sollte man eine Werbeagentur beauftragen.

Welches Budget benötigt man dafür?

- Kosten für die Werbeagentur
- Kosten für die Anzeige in der Jahreszeitschrift

Tipp: Wählen Sie einen Verein mit viele jungen Mitgliedern wie zum Beispiel einen Fußballverein, denn dort sind viele potenzielle Azubis vorhanden. Wählen Sie auch einen Verein, der zu Ihnen und dem Unternehmen passt, denn zum Beispiel in einem Golfclub werden sie vermutlich keine potenziellen Auszubildenden für eine Handwerkslehre finden.

Tipp 5: Internet – Unternehmenswebsite

Was ist zu tun?

- Prüfen Sie, ob Sie auf Ihrer vorhandenen Website schon Informationen über Praktika und Ausbildungsangebote veröffentlicht haben.
- Falls dies nicht der Fall sein sollte, richten Sie auf Ihrer Startseite eine extra Sparte ein zu dem Thema „Ausbildung“. Pflegen Sie dort Ihre berufsbezogenen Ausbildungsangebote ein.
- Stellen Sie Informationen diesbezüglich ein. Diese Informationen sollten kurz und informativ sein.
- Eventuell können Sie einen Imagefilm über die Ausbildung in Ihrem Unternehmen veröffentlichen.
- Falls Sie sich nicht selbst damit beschäftigen können, beauftragen Sie eine Werbeagentur, die das dann für Sie übernimmt.

Welche Hilfsmittel werden dazu benötigt?

- Eine schon vorhandene Website (falls nicht, richten Sie eine ein).
- Informationsmaterial über das Ausbildungsangebot

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand dafür ist nicht zu unterschätzen, denn das Einrichten und die Pflege für eine Website können ganz schön aufwendig sein, je nach dem was man für Ansprüche an sich selbst stellt. Aus diesem Grund würde ich jedem empfehlen, das Erstellen und die Pflege der Website an Profis abzugeben, denn eine selbst erstellte Website erkennt man auf den ersten Blick und wirkt immer etwas unprofessionell.

Mit wem führen Sie diese Aktion aus?

- Diese Aktion können Sie alleine ausführen.
- Oder mit Hilfe von Externen wie eine beauftragte Werbeagentur.

Welches Budget benötige ich dafür?

- Falls Sie diese Aktion selbst durchführen, entstehen keine Zusatzkosten, lediglich die Arbeitszeit.
- Durch die Beauftragung einer Werbeagentur kommen entstehen Kosten, die nicht zu unterschätzen sind.
- Außerdem ist zu beachten, dass nicht nur Kosten für die neue Website entstehen, sondern auch für die Pflege und Wartung. Meistens wird hierfür eine jährliche Pauschale entrichtet.

Tipp: Nahezu 100 Prozent der Jugendlichen informieren sich über das Internet. Seien sie dort präsent! Gestalten Sie Ihre Website modern und professionell, denn die Website eines Unternehmens ist die virtuelle Visitenkarte!

Je nach Größe des Unternehmens würde ich sogar zu einer extra Homepage mit gleichem Layout raten, in der nur Ausbildungsinhalte (auch aktuelle) gezeigt werden. Seien Sie auch auf Sozialen Netzwerken wie Facebook oder Instagram vertreten.

Tipp 6: Imagevideo über den Ausbildungsberuf erstellen lassen

Was ist zu tun?

- Machen Sie sich Gedanken, welche Inhalte in diesem Video übermittelt werden sollen.
- Nehmen Sie Kontakt mit Ihrer Werbeagentur auf und informieren Sie diese über Ihr Vorhaben. Vielleicht haben diese noch bessere Ideen.
- Nehmen Sie einen Azubi, der bereit ist, den Film mit Ihnen zu drehen. Falls Sie keinen Azubi haben, fragen Sie einfach im Bekanntenkreis, welcher Sohn oder welche Tochter denn Lust hätte, bei dem Imagefilm mitzuwirken.
- Wählen Sie Locations oder Baustellen aus, auf denen der Film gedreht werden soll und klären Sie die rechtlichen Schritte ab.

Welche Hilfsmittel werden dazu benötigt?

- Eine Videokamera + Equipment
- Eine passende Location
- „Schauspieler“
- Ein Programm, an dem Sie den Film zuschneiden und erstellen.

Wie hoch ist der Aufwand?

- Den Aufwand für so ein Video ist sehr hoch, vor allem, wenn man ihn ohne externe Hilfe erstellen möchte. Deshalb empfehle ich, sich hierfür fachmännische Hilfe zur Seite zu holen.
-

Mit wem führe ich diese Aktion aus?

- Diese Aktion können sie alleine ausführen,
- mit den Azubis oder externe „Schauspielern“
- oder mit Hilfe von Externen wie eine beauftragte Werbeagentur

Welches Budget benötigt man dafür?

- Falls man diese Aktion selbst durchführt, kommen keine großen Kosten auf einen zu, lediglich die Arbeitszeit.
- Besitzt man noch keine Kamera oder ein spezielles Programm kommen hierfür natürlich höhere Kosten auf einen zu.
- Beauftragt man eine externe Werbeagentur, kommen hierfür Kosten auf einen zu, die nicht zu unterschätzen sind.

Tipp: Falls Sie sich die Mühe machen und so einen Imagefilm selbst erstellen oder das Geld in die Hand nehmen und es erstellen lassen, sollten Sie diesen Film auch wo es nur möglich ist zeigen. Ob auf einer Ausbildungsbörse oder auf der Homepage, nutzen Sie jedes Medium und jede Gelegenheit!

Tipp 7: Tag der offenen Tür

Was ist zu tun?

- Nehmen Sie sich im Vorfeld Zeit und Planen Sie diese Aktion schon Monate vorher. Sie haben im Alltagsgeschäft oft nicht die Zeit, sich mehrere Stunden damit zu beschäftigen.
- Schalten Sie Anzeigen in regionalen Zeitschriften (Gemeindeblatt, Tageszeitung, ...)
- Falls Sie eine Homepage und Social Media haben, schalten Sie auch dort Anzeigen, um diese Aktion publik zu machen.
- Nehmen Sie Kontakt auf zu einer Catering Firma, die den Tag der offenen Tür bewirbt.
- Laden Sie eine regionale Schule ein (Geben Sie Anmelde Listen durch, damit Sie wissen, wie viele Schüler ungefähr kommen).
- Planen Sie diese Aktion gut durch, denn sonst kommen Sie in Stress und der Tag der offenen Tür wird ein Reifall.
- Lassen Sie Ihre Mitarbeiter am Tag der offenen Tür auch kommen, um Präsenz und ein professionelles Firmenbild zu vermitteln.

Welche Hilfsmittel benötige ich dafür?

- Eine große Event-Location
- Kontakte zu Zeitungen, Catering Firma und Schulen

Wie hoch ist der Aufwand?

Den Aufwand für diese Aktion schätze ich auf mittel bis hoch ein, denn die ganze Planung darf man nicht unterschätzen.

Mit wem führt man diese Aktion durch?

- Catering Firma
- Regionale Schule
- Mit den Mitarbeitern

Welches Budget benötigt man dafür?

- Die Kosten für diese Aktion sind nicht gerade niedrig. Planen Sie für die Location (falls Sie keinen Ausstellungsraum haben, der dafür geeignet ist), das Catering und sonstige Kleinigkeiten wie Werbegeschenke genug Geld ein.

Tipp: Führen Sie den Tag der offenen Tür bei sich im Ausstellungsraum aus, um somit den Kunden und Schülern einen ersten Kontakt mit Ihrem Unternehmen zu geben.

Gehen Sie vielleicht auf Partner-Unternehmen zu und klären, ob ein gemeinsamer Tag der offenen Tür möglich wäre.

Tipp 8: Girl's day

Was ist zu tun?

- Anmeldung Ihres Unternehmens auf der Website von Girl's day.
- Planen Sie den Ablauf und Tagesplan.
- Wählen Sie einen Mitarbeiter aus, der für die Betreuung des jungen Mädchens zuständig ist.
- Planen Sie eine Verpflegung des Mädchens, sodass sich das Mädchen versorgt fühlt.

Welche Hilfsmittel werden benötigt?

- Hierfür werden keine besonderen Hilfsmittel benötigt.

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand für diese Aktion ist nicht so hoch. Lediglich die Anmeldung und die Planung des Tagesablaufs führen zu einem verhältnismäßig geringen Aufwand.

Mit wem führen Sie diese Aktion aus?

- Diese Aktion führen Sie alleine ohne externe Hilfe aus. Sie brauchen lediglich eine betreuende Person für ihre Praktikantin.
-

Welches Budget benötigt man dafür?

- Der finanzielle Aufwand für diese Aktion ist sehr gering. Es kommen hier nur Kosten für die Verpflegung des Mädchens auf Sie zu.

Tipp: Planen Sie diesen Tag sehr gut durch und lassen Sie die Praktikantin nur schöne Arbeiten erledigen, sodass sie einen positiven Einblick in das Berufsfeld bekommt.

Tipp 9: Azubi-Austausch mit nationalen oder internationalen Unternehmen

Was ist zu tun?

- Nehmen Sie Kontakt zu ehemaligen Schulkameraden der Meisterschule auf.
- Klären Sie Ihr Vorhaben ab.
- Klären Sie auch versicherungstechnische und rechtliche Dinge ab.
- Buchen Sie ein Hotel, in dem Ihr Azubi für die Zeit des Austauschs unterkommt.
- Buchen Sie Bahn oder Flugtickets, damit Ihr Auszubildender auch ohne Stress an den gewünschten Ort kommt.

Welche Hilfsmittel werden benötigt?

- Tickets für Bahn oder Flug

Wie hoch ist der Aufwand?

- Es ist eher ein größerer Aufwand, diese Aktion zu planen. Die Planung der Aktion, das Buchen der Tickets sowie die Hotelkosten sind nicht zu unterschätzen.

Mit wem führe ich diese Aktion aus?

- In Kooperation mit einem anderen Handwerksunternehmen

Welches Budget benötige ich dafür?

- Die Kosten für Bahn oder Flugticket, Hotel und Verpflegung sind nicht gerade gering.

Tipp: Werben Sie speziell auf diesen Austausch, denn somit haben Sie ein Alleinstellungsmerkmal in Ihrer Region und bieten Ihren Azubis eine abwechslungsreiche Ausbildung, in der Sie auch mal andere Städte oder Länder erkunden können.

Tipp 10: Gehen Sie Kooperationen mit anderen Gewerken aus Ihrer Region ein

Was ist zu tun?

- Nehmen Sie Kontakt zu anderen Gewerken in Ihrer Region auf und klären Ihr Vorhaben ab.
- Fragen Sie Ihre Azubis, welches Gewerk sie denn interessiert und ermöglichen Sie ihnen ein Einblick.
- Ihre Azubis bekommt somit auch Wissen in anderen Gewerken und können kleinere Probleme auf Baustellen direkt lösen.

Welche Hilfsmittel benötige ich dafür?

- Hierfür sind keine besonderen Hilfsmittel notwendig.

Wie hoch ist der Aufwand?

- Der Aufwand für diese Aktion ist sehr gering. Sie müssen lediglich Kontakt zu andere Gewerken aufnehmen.

Mit wem führen Sie diese Aktion aus?

- In Kooperation mit anderen Gewerken

Welches Budget benötigt man dafür?

- Das Budget für diese Aktion ist sehr gering.

Tipp: Gehen Sie Kooperationen mit mehreren Gewerken ein, um potentiellen Azubis einen Einblick in möglichst viele Berufe zu geben.