

Fünftes überregionales Netzwerktreffen der „JOBSTARTER-Bauallianz“ am 21. und 22. November 2018 in Berlin



Am 21. und 22. November 2018 fand das fünfte überregionale Austauschtreffen der JOBSTARTER-Bauallianz in Berlin statt. Am ersten Tag des Treffens waren die Mitglieder der Bauallianz zu Gast beim Berufsförderungswerk der Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg. Das JOBSTARTER-Regionalbüro Ost hat am zweiten Tag der Veranstaltung in ihre Räumlichkeiten bei der GEBIFO eingeladen.

Überregionales Netzwerktreffen der JOBSTARTER-Bauallianz

Programm 21. November 2018

12:30

Gemeinsamer Mittagsimbiss

13:00

Begrüßung

Manuela Zauritz, JOBSTARTER-Regionalbüro Ost
Christina Rathmann, JOBSTARTER-Regionalbüro Süd

Rundgang Lehrbauhof Berlin

Nachwuchsreferenten - Professionelle Vermittler zwischen Ausbildungsplatzinteressierten und Baufirmen

Göran Golz, Berufsförderungswerk der Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg

14:30

Kaffeepause

Unternehmensbeispiel: Azubimarketing der K. Rogge Spezialbau GmbH

Kevin Prause, K.Rogge Spezialbau GmbH

Azubimarketing in der Bauwirtschaft - Ergebnisse der JOBSTARTER-Projektarbeit

Austausch der Allianzmitglieder

18:00

Erfahrungsaustausch beim Abendessen (Selbstzahlerbasis)

Veranstaltungsort:

Berufsförderungswerk der Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg
Belßstraße 12
12277 Berlin

Überregionales Netzwerktreffen der JOBSTARTER-Bauallianz Programm 22. November 2018

9:00

Start in den zweiten Tag

Manuela Zauritz, JOBSTARTER-Regionalbüro Ost
Christina Rathmann, JOBSTARTER-Regionalbüro Süd

Unternehmensbeispiel: Wie die Frisch & Faust Tiefbau GmbH Azubis gewinnt

Dieter Mießen, Frisch & Faust Tiefbau GmbH

Fachkräfte in der Bauwirtschaft finden und binden

Diskussion der Allianzmitglieder

10:30

Kaffeepause

Neuigkeiten aus den Regionen

Bericht der Allianzmitglieder

Das Leitbild der Bauallianz

Beschluss des Leitbildes

13:00

Mittagsimbiss und Ende der Veranstaltung

Veranstaltungsort:

GEBIFO/JOBSTARTER Regionalbüro Ost
Berliner Straße 10A
13127 Berlin

Top: Rundgang Lehrbauhof Berlin

- Zu Beginn des Netzwerktreffens wurden die Teilnehmenden von der Leiterin Bildung des Lehrbauhofs Berlin Susanne Pochstein begrüßt.
- Göran Golz, Nachwuchsreferent beim Lehrbauhof, gab zudem einen kurzen Einblick in die Historik des deutschlandweit ältesten Lehrbauhofs, der bis 2025 modernisiert werden soll.
- Im Anschluss konnten die Teilnehmenden bei einem Rundgang einen Einblick in den Lehrbauhof gewinnen, der derzeit etwa 500-600 Azubis ausbildet.



Top: Nachwuchsreferenten - Professionelle Vermittler zwischen Ausbildungsplatzinteressierten und Baufirmen

- Göran Golz stellte das Projekt „Nachwuchsreferenten“ vor (siehe Präsentation).
- Seit Mitte 2016 sind Nachwuchsreferenten im Auftrag der Sozialkasse des Berliner Baugewerbes als Ansprechpartner in allen Belangen der Azubiakquise, -betreuung und -vermittlung aktiv.
- Ziele sind die Verbesserung der Ausbildungsbereitschaft, der Ausbildungsfähigkeit sowie der Ausbildungsqualität der Bauunternehmen in Berlin und Brandenburg.
- Bauunternehmen in Berlin und Brandenburg werden unterstützt bei der
 - o Suche und Vermittlung von geeigneten Bewerbern,
 - o Optimierung der Azubi-Akquise,
 - o Ansprache von Jugendlichen und der Entwicklung eines zielgerichteten Azubi-marketings.
- Betrieben werden die Kommunikation und die Lebenswelten der Jugendlichen näher gebracht. Hierzu führt das Projekt Seminare auf Grundlage verschiedener Studien durch.
- Es hat sich allerdings gezeigt, dass es schwierig ist, an die Schulen zu kommen, dies gelingt hauptsächlich über die Einbindung in verschiedene Netzwerke und persönliche Kontakte.

Top: Unternehmensbeispiel: Azubimarketing der K. Rogge Spezialbau GmbH und anschließende Diskussion

- Göran Golz stellte den Internetauftritt der Firma K. Rogge Spezialbau GmbH vor, der eine spezielle Seite für das Azubimarketing des Unternehmens beinhaltet:
<http://www.k-rogge.de/spezialisten/>



- Bei dem traditionsreichen Berliner Handwerksbetrieb arbeiten 20 Auszubildende bei insgesamt ca. 150 Mitarbeitenden.
- Ein Erfolgsfaktor der Firma ist es, dass sie die Eltern der Auszubildenden vor und während der Ausbildung z.B. in Form von Bustouren oder Elternabenden integrieren.
- Zudem fungieren die aktuellen Auszubildenden als Multiplikatoren für neue Auszubildende.
- Es gibt u.a. Videos, in denen Azubis ihre Ausbildungsberufe vorstellen.
- Im Anschluss an das Unternehmensbeispiel diskutierten die Teilnehmer/innen der Bauallianz über verschiedene Möglichkeiten und Formen des Azubi- und Branchenmarketings, z.B. das Sommercamp der HWK Cottbus:
 - o <https://www.youtube.com/watch?v=rbVhfn-1q10&feature=youtu.be>
 - o <https://www.hwk-cottbus.de/sommercamp>
- Insbesondere mit Blick auf kleine und Kleinstunternehmen ist es wichtig Lösungsansätze zu finden, die auch mit wenig Aufwand umgesetzt werden können.
- Die Arbeitshilfe Azubimarketing zeigt viele Ideen und Best-Practice-Beispiele aus der JOBSTARTER-Projektarbeit: <https://www.jobstarter.de/de/arbeitshilfe-ausbildungsmarketing.html>

Top: Unternehmensbeispiel: Wie die Frisch & Faust Tiefbau GmbH Azubis gewinnt

- Dieter Mießen, kaufmännischer Leiter der Frisch & Faust Tiefbau GmbH, gab den Teilnehmenden der Bauallianz einen Einblick in das Azubimarketing des Unternehmens (*siehe Präsentation*).
- Das mittelständische Tiefbauunternehmen beschäftigt 41 Auszubildende bei einer Gesamtanzahl von 160 Mitarbeitenden.
- Zur Nachwuchsgewinnung setzt der mehrfach ausgezeichnete Ausbildungsbetrieb eine Vielzahl von Maßnahmen um:



Ausbildungsmarketing – Was gehört dazu?

- Präsenz auf zahlreichen Ausbildungsmessen
- Schulkooperationen
- Praktika
- Baustellentag(e) ein großer, einige Kleine,
- Rundum-Betreuung während der Ausbildung (spricht sich rum)
- Bewerbungstrainings in Schulen
- Beteiligung an Arbeitskreisen mit anderen Unternehmen und Verbänden
- Schaltung von Beiträgen im Radio
- Schnelles und authentisches Personalmanagement
- Schaltung von Stellenanzeigen in reichweitenstarken Portalen (Website und Print)
- Ansprache von Lehrer/innen (besonders Berufsberater/innen)
- Aktivität auf Social-Media-Kanälen
- VR-Film – begleitet uns auf Messen und bei Schulbesuchen
- Ausbildungsvideos – Auszubildende erzählen über Ihren Beruf und die Firma

- Sie bilden grundsätzlich für das eigene Unternehmen aus, aber auch darüber hinaus für den Markt, was den positiven Effekt habe, dass sie die besten unter den Auszubildenden weiter beschäftigen können.
- Die Frisch & Faust Tiefbau GmbH möchte dadurch ein sozialpolitisches Zeichen setzen. Um erfolgreich zu sein müsse das Unternehmen auch zur Sozialisation der Auszubildenden beitragen und auch die schwächeren Jugendlichen ausbilden.
- Dabei lernen die stärkeren Jugendlichen sich um die schwächeren zu kümmern. So wird das soziale Gefüge zwischen den Auszubildenden gestärkt, was sich wiederum auf alle Mitarbeitenden überträgt.

- Um die Jugendlichen für das Unternehmen zu gewinnen, ist es wichtig die Sprache der Jugendlichen zu sprechen. Hierfür werden bspw. die Auszubildenden als Multiplikatoren einbezogen indem sie z.B. auf Messen für die Ausbildung beim Unternehmen werben. Anstatt in Printmedien zu inserieren, wird bspw. mittels VR-Brillen für die Ausbildung im Unternehmen geworben.
- Zudem ist das Thema Ausbildung auf der Homepage prominent platziert. Bisher lag der Fokus schwerpunktmäßig auf den Inhalten des Unternehmens. Jetzt möchte sich die Frisch & Faust Tiefbau GmbH vornehmlich als attraktiver Arbeitgeber präsentieren und dies fängt beim Azubimarketing an: www.frisch-faust.de
- Jährlich vergibt das Unternehmen auch einen Azubi-Award. Kriterien zur Vergabe sind u.a.:
 - o Schulische Leistungen
 - o Feedback von der Baustelle
 - o Leistungen auf dem Lehrbauhof
 - o Zuverlässigkeit und Pünktlichkeit
- Auf die abschließende Frage was er anderen Unternehmen empfehlen würde um Nachwuchs zu gewinnen antwortete Herr Mießen: „Die Betriebe brauchen vor allem die Bereitschaft Zeit zu investieren“.

Top: Unternehmensbeispiel: Azubimarketing bei der GEBIFO

- GEBIFO bildet seit 2006 FAMS (Fachangestellte für Markt- und Sozialforschung) aus. Als Kleinunternehmen mit 7 Mitarbeitern/innen ist es auch immer wieder eine Herausforderung, Jugendliche für den Beruf zu begeistern und für eine Ausbildung zu gewinnen.
- Vielen Jugendlichen ist der Ausbildungsberuf unbekannt. Daher hat Lisa Lorenz, damals Auszubildende zur FAMS bei GEBIFO, eine Infografik entwickelt (s. nachfolgende Seite).
- Außerdem hat sie ein Ausbildungsvideo erstellt: <https://www.youtube.com/watch?v=F6xSg0isJ18>
- Schließlich hat sie in einer selbst entwickelten Kampagne („Lass uns abklatschen“) ihre Nachfolgerin gesucht (s. nachfolgende Seite).



Diesen Beruf hat nicht jeder: Fachangestellte(r) für Markt- und Sozialforschung

Aufgaben

- Erforschen
- Präsentieren
- Projektarbeit
- Recherchieren
- Veranstaltungsmanagement

Du bist...

- einfallsreich
- ein Officekenner
- ein Rechercheass
- vielseitig interessiert
- ein Organisationstalent
- flexibel & aufgeschlossen
- gut in Deutsch und Englisch

Betrieb

- Teamarbeit
- Praxis lernen
- 3x pro Woche
- Ausbildungsgehalt

1. 450€ - 700€
2. 500€ - 800€
3. 650€ - 950€

Berufsschule

- 2x pro Woche
- kleine Klassen
- Theorieunterricht
- OSZ Handel 1 in Kreuzberg

Vorteile

- kreativ
- kommunikativ
- wissenschaftlich
- abwechslungsreich
- gute Aufstiegschancen
- eigenverantwortliches Arbeiten
- internationale Arbeitsmöglichkeiten

powered by
Piktochart
make information beautiful

Lass uns abklatschen!

Ich suche eine*n Nachfolger*in.

#1 ICH SUCHE DICH

Hey, ich bin Lisa. Ich bin 20 Jahre alt und komme aus dem schönen Strausberg.

Derzeit befinde ich mich im 2. Lehrjahr meiner Ausbildung zur Fachangestellten für Markt- und Sozialforschung (FAMS) bei GEBIFO. Bald endet meine Ausbildung und Du darfst meinen Platz einnehmen.

Warum ich mich für eine Ausbildung bei GEBIFO entschieden habe?

Die GEBIFO gibt mir die Möglichkeit meine Ideen in die Tat umzusetzen, hier darf ich nach- und hinterfragen. Falls ich Dich noch nicht überzeugt habe, kommen hier meine Argumente ...



#2 MEINE AUFGABEN

Das mache ich auf Papier

- Ideen skizzieren
- Veranstaltungsprotokolle vorbereiten
- Aufgabenhefte führen
- Berichtsheft schreiben

Das mache ich in meinem Kopf

- Aufgaben planen
- Arbeit organisieren
- Ideen/ Inspiration sammeln
- träumen
- denken

Das mache ich am PC

- Tabellen erstellen
- erhobene Daten auswerten
- PowerPoint Präsentationen erstellen
- Recherchieren
- Texte verfassen
- Projekte managen

Das mache ich mit meinem Handy

- kommunizieren
- dokumentieren
- recherchieren
- präsentieren
- hinterfragen
- organisieren
- aufbereiten
- erforschen
- assoziieren
- entwerfen
- schreiben

#3 UND? SCHON ÜBERZEUGT?

1. Wir sind ein mehrfach ausgezeichneter Pankower Ausbildungsbetrieb.
2. Du kannst von Anfang an deine Ideen einbringen und umsetzen.
3. Wir sind ein kleines, familiäres und frisches Team.
4. Deine Noten sind uns nicht so wichtig.
5. Hier bist du nicht einer von vielen.

#1

1. Jahr: 610 €
2. Jahr: 670 €
3. Jahr: 730 €

#2

24
Urlaubstage

#3

MO - DO
8:00 - 16:30
FR
8:00 - 15:30

#4 GEBIFO?

Genau dieses Fragezeichen hatte ich zu Beginn meiner Ausbildung auch im Kopf.

Heute kann ich sagen, dass GEBIFO Unternehmen bei der Aus- und Weiterbildung unterstützt.

Wir verstehen uns selbst als Netzwerker. Wir planen, organisieren und begleiten kleinere als auch größere Veranstaltungen.

HARD FACTS

- 24 Jahre am Markt
- 6 zufriedene Mitarbeiter
- 4 erfolgreich ausgebildete FAMS
- 0 Überstunden



01.07.1993 Gründung der GEBIFO

01.08.2006 1. FAMS Auszubildende bei GEBIFO

01.09.2017 Start deiner Karriere bei GEBIFO

EXZELLENTER AUSBILDUNGSQUALITÄT
10/2015 - 10/2017

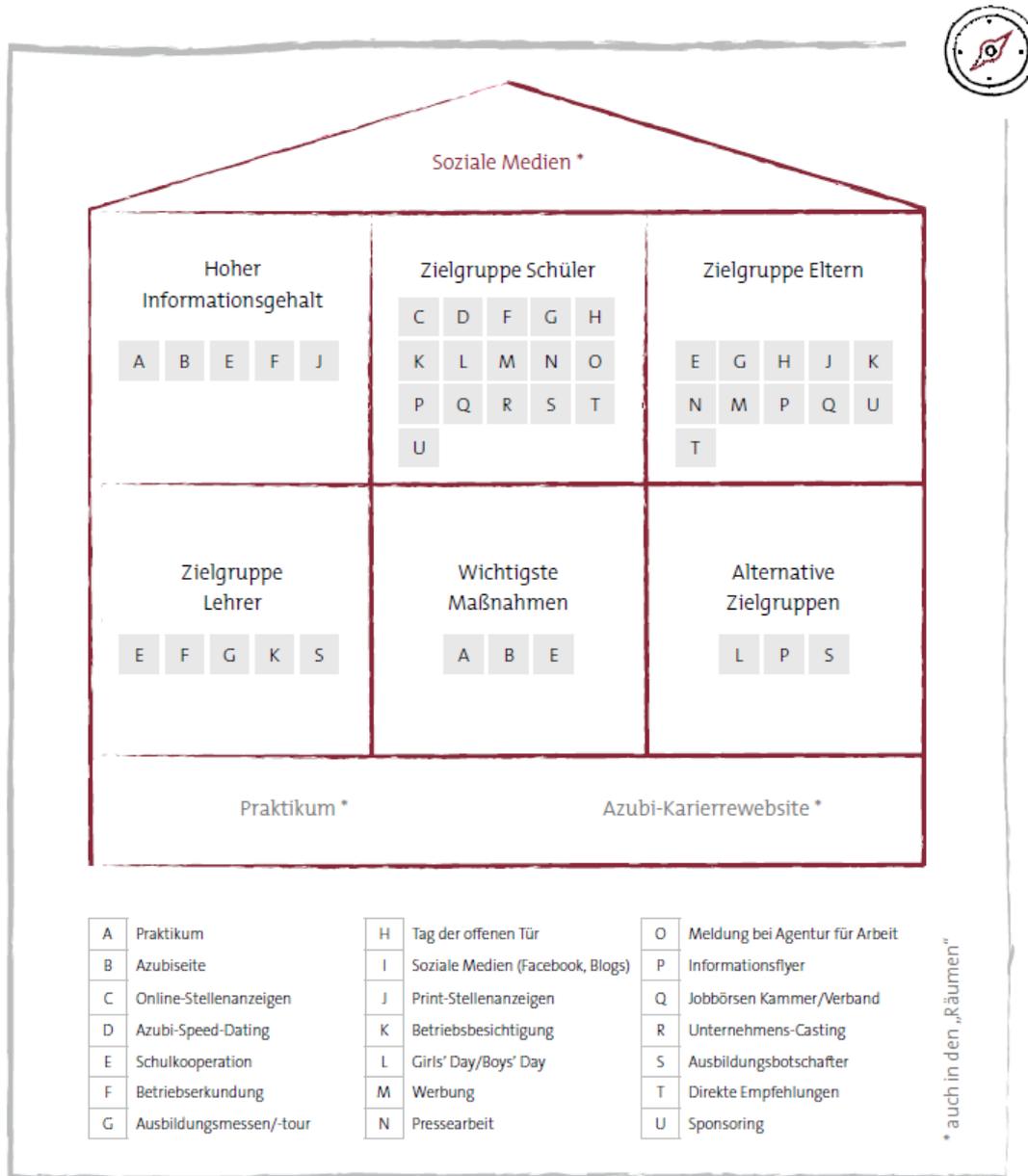
GEBIFO mbH
Blankenburger Weg 3
13127 Berlin
030 32 66 91 91
lisa.lorenz@gebifo.de

Habe ich Dein Interesse geweckt?
Dann schick' mir doch einfach eine E-mail mit deinen Bewerbungsunterlagen.
Ich würde mich freuen bald mit dir abklatschen zu können.

powered by
Piktochart
make information beautiful

Fazit zum Azubimarketing:

Erfolgreiches Azubimarketing fußt zum einen auf einem soliden Fundament. Den größten Erfolg versprechen Praktika und eine Azubiwebseite. Soziale Medien einzubinden ist eher die Kür.



Quelle: RKW Kompetenzzentrum

Top: Das Leitbild der Bauallianz

Im letzten Teil des zweitägigen Austauschs haben die Teilnehmenden folgendes Leitbild der Bauallianz zusammen erarbeitet:

Dieses Leitbild dient als Orientierungsdokument, um die Zusammenarbeit und den Austausch zwischen den JOBSTARTER plus-Projekten und weiteren Einrichtungen auch nach der Laufzeit der Projekte zu verstetigen und zu vertiefen und so die Sichtbarkeit des Programms JOBSTARTER plus und dessen Ergebnisse zu verstärken.

Wer sind wir?

Die JOBSTARTER-Bauallianz ist ein Netzwerk für innovative Berufsbildung für die deutsche Bauwirtschaft.

Woher kommen wir?

Gegründet wurde die JOBSTARTER-Bauallianz im Jahr 2016 von drei JOBSTARTER-Projekten und weiteren Einrichtungen, die auf die Verbesserung der Ausbildungsstrukturen für die Bauwirtschaft zielen.



Was machen wir?

Im Fokus der JOBSTARTER-Bauallianz stehen der fachliche Austausch und die Netzwerkarbeit bei der Umsetzung von JOBSTARTER plus-Projekten in der Baubranche.

Darüber hinaus werden alle aktuellen Bereiche der Fachkräftesicherung in der Baubranche in Deutschland thematisiert.

Die JOBSTARTER-Bauallianz sieht sich hierbei auch als Impulsgeber, um während laufender Projekte und auch nach Abschluss dieser den Transfer und eine Verstetigung bzw. Nachhaltigkeit von Projektergebnissen und bereits bewährten Instrumenten zu beschleunigen.

Was wollen wir?

Durch die intensive Vernetzung und den Erfahrungsaustausch innerhalb der JOBSTARTER-Bauallianz sollen Strukturen für eine zukunftsorientierte Aus- und Weiterbildung in der Bauwirtschaft (weiter)entwickelt werden.

TOP: Ausblick

Das kommende Treffen der JOBSTARTER-Bauallianz soll im April 2019 beim BFW Bau Sachsen am Standort in Bautzen (<https://www.bau-bildung.de/bautzen/>) stattfinden. Inhaltlich soll das Thema „Ausbildungsabbrüche im Bau vermeiden“ auf der Agenda stehen. Wie kann man rechtzeitig Symptome erkennen und Ausbildungsabbrüchen entgegenwirken? Diese und andere Fragen wollen die Allianzmitglieder diskutieren. Dazu sollen auch Experten eingeladen werden, u.a. der Handwerksammer Cottbus vom Projekt „Gutes Lernen im Betrieb“ (<https://www.hwk-cottbus.de/artikel/projekte-7,797,3266.html#Gutes-Lernen-im-Betrieb>). Auch das Berufsförderungswerk der Fachgemeinschaft Bau Berlin und Brandenburg bietet dazu Workshops an.

Darüber hinaus soll das Projekt „BAU‘S MIT BIM“ vorgestellt werden: <https://www.bau-bildung.de/projekte/nationale-projekte/baus-mit-bim/>

Weitere Links zum Azubimarketing:

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/rg-bau/leitfaden/azubimarketing-fuer-unternehmen-der-bauwirtschaft/>

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/rkw-magazin/2016/rkw-magazin-azubimarketing/>

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/fachkraeftesicherung/leitfaden/klein-aber-fein/>

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/fachkraeftesicherung/leitfaden/vom-du-zum-wir/>

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/fachkraeftesicherung/leitfaden/in-den-betrieb-reinschnuppern/>

<https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/fachkraeftesicherung/leitfaden/kreativitaet-ist-trumpf/>

https://spxconsult.de/archiv_pdf/pub/43_Leitfaden_Ausbildungsmarketing.pdf

https://www.kos-qualitaet.de/media/de/Azubi-Rekrutierungshandbuch_DE_Teaser.pdf

<http://www.gutes-bauen-thueringen.de/index.php/98-fachkraefte>

<https://www.jobs-oberlausitz.de/news/detail/28-Wie-bewerbe-ich-mich-bei-meinem-Azubi>

Sonstiges: Link zum Projekt „Queraufstieg Berlin“ - Beratungsnetzwerk Berufsbildung für Studienaussteiger/innen: [Queraufstieg Berlin](#)

Die Präsentationen von Herrn Golz und Herrn Mießen werden im Anhang mit versandt.

Fotos/Dokumentation: Manuela Zauritz und Christina Rathmann, JOBSTARTER Regionalbüros Ost und Süd