

Neue Wege in der Ausbildung

Welche Zielgruppen gibt es – wie kommt man mit ihnen in Kontakt?

Wer mit der Ausbildung von jungen Menschen befasst ist, bringt meist eine gewisse Offenheit gegenüber Neuem mit. Schließlich muss man sich ja immer wieder auf neue und sehr verschiedene junge Leute einstellen. Diese Eigenschaft ist hilfreich bei dem, was derzeit auf uns zukommt. Viele Betriebe stellen nämlich fest: Die Azubis haben sich verändert und der Zufluss von neuen, guten Bewerbungen kommt nicht mehr ganz von alleine.



Aufgeschlossen und interessiert: Schülerinnen des Max-Planck-Gymnasium Nürtingen.

Jugend heute

Jede Jugendgeneration wächst in einer bestimmten Umgebung unter bestimmten Rahmenbedingungen auf. Und die verändern sich natürlich kontinuierlich. Vor 20 Jahren hat das Internet noch keine Rolle gespielt – heute sind 96 Prozent der Jugendlichen, wenn auch sehr unterschiedlich, online. Die 2010 erschienene Shell-Jugendstudie unterscheidet verschiedene Gruppen von Jugendlichen unter anderem nach der Art und Intensität der Internetnutzung, je nachdem ob mehr die Geselligkeit (soziale Netzwerke), die Informationsbeschaffung oder Computerspiele im Vordergrund stehen. Die Nutzung dieser Kommunikationswege ist für junge Leute heute

so selbstverständlich wie einatmen und ausatmen. Sie bleiben auf diese Weise untereinander in Kontakt und sie verabreden sich auch zu Begegnungen in der realen Welt.

Tipp: Gehen Sie davon aus, dass die Jugendlichen auf Ihre Website schauen, bevor sie sich bewerben. Erfahren sie dort etwas darüber, wie es sich anfühlt, bei Ihnen eine Ausbildung zu machen?

Um das Verhalten und die Einstellungen der Jugendlichen zu untersuchen, richtet die Shell-Studie den Blick auf verschiedene Freizeittypen: Die „kreative Freizeitelite“ liest Bücher, macht Freizeitsport, unternimmt viel mit der Familie und hat eine kreativ-künstlerische Ader. Die „engagierten Jugendlichen“ sind im Vereinssport aktiv,

machen Freizeitsport, engagieren sich in Projekten und spielen Computer. Die „geselligen Jugendlichen“ treffen sich mit Leuten, besuchen die Disco, hören Musik und schauen Fernsehen. Die „Medienfreaks“ legen den Schwerpunkt auf Internet, Fernsehen, Musik hören und DVD.

Tipp: Die „kreative Freizeitelite“ ist weiblich und gebildet. Sie kann für die kreative und künstlerische Seite des Gärtnerberufes gewonnen werden. Sie benötigt jedoch ein positives Betriebsklima, um ihre Potenziale zu entfalten. Bei den „engagierten Jugendlichen“ sind die Männer in der Mehrzahl. Sie sind ansprechbar über interessante und herausfordernde Aufgaben und einen tollen Teamgeist. Beide Gruppen weisen eine überdurchschnittlich hohe Zufriedenheit auf. Wer bereit ist, sich in seiner Freizeit zu engagieren oder kreative Freizeitbeschäftigungen ausübt, ist insgesamt zufriedener mit seinem Leben, so die Shell-Studie 2010.

Egal, aus welchem schulischen oder familiären Hintergrund die Jugendlichen kommen, die persönlichen und verbindlichen sozialen Beziehungen haben nach wie vor einen sehr hohen Stellenwert. Das unterstreicht auch der Satz, „Im Leben braucht man Menschen um sich herum, denen man unbedingt vertrauen kann“, dem 95 Prozent der Jugendlichen zustimmen.

Tipp: Die Azubis brauchen einen klaren, verlässlichen Ansprechpartner, einen Ausbilder oder eine Ausbilderin, die sich zuverlässig um die jungen Menschen kümmert. Der kann und muss dann >>>

In diesem Heft

- Nach der Ausbildung ins Ausland – ein großer Gewinn 3
- Fördern und fordern mit gezielter Projektarbeit 5
- Leserbrief zum Thema Auslandserfahrungen 6
- Wie man sich bettet, so liegt man... 7
- Programmübersicht WdA-Seminare 8



Begeisterung und Engagement: junge Teilnehmer eines zweitägigen Workshops.

auch die Leitplanken vorgeben und sich mit den Azubis auf betriebliche Spielregeln einigen. Die sind dann für alle verbindlich. Das ist gerade für die Jugendlichen wichtig, die in Schule und Familie zu wenig gelernt haben, sich an Regeln zu halten. Zeit für Teamaktivitäten wie betriebliche Azubitage ist gut investiert, denn diese tragen zum Aufbau von Beziehungen, von sozialer Bindung und damit zur positiven Entwicklung der Jugendlichen bei.

Chancen 2012

Der demografische Wandel im Hinblick auf die Schulabgängerzahlen hat bereits im Jahr 2011 Wegzeiger in zwei entgegengesetzte Richtungen aufgestellt: Die Hauptzielgruppe der grünen Branche „männlich, maximal Mittlere Reife“ umfasst nur noch 25 bis 30 Prozent der Schulabgänger und diese Gruppe wird kleiner. Der Anteil der Jugendlichen, die Fachhochschulreife oder

Abitur machen, ca. 45 Prozent der Schulabgänger, steigt dagegen in den nächsten Jahren bis 2014 weiter an. Das liegt vor allem an den doppelten Abiturientenjahren, die nach 2011 in Bayern und Niedersachsen, 2012 in Baden-Württemberg und 2013 in Nordrhein-Westfalen die Pegel ansteigen lassen. Hinzu kommen 100.000 junge Menschen, die nicht mehr zum Wehr- oder Zivildienst eingezogen werden. Bislang beträgt im GaLaBau der Anteil an Frauen in der Ausbildung etwa elf Prozent, der von Abiturienten neun Prozent.

Tipp: Die Grüne Branche hat in den nächsten drei bis vier Jahren nochmals die Chance, viele fitte Nachwuchskräfte zu binden. Etwa 25 Prozent der Jugendlichen mit Abitur möchten gerne eine praktische Berufsausbildung machen. Diese Potenziale brauchen wir in Zukunft dringend als Meister und Techniker (m/w) in unseren Betrieben. Laden Sie auch Frauen und Bewerber mit Abitur zu einem Vorstellungsgespräch ein. Dann bekommen Sie einen persönlichen Eindruck, ob das passen könnte oder nicht.

Wie kommen die Jugendlichen zu uns?

Punkt eins: das Internet. Eine ansprechende Website, die Antwort gibt auf die Frage: Hätte ich Lust, in diesem Betrieb eine

Ausbildung zu machen? Das geht nicht ohne Fotos. Berichte über Azubiaktivitäten können das unterstützen. Zum Internet gehört heute auch die Suchmaschinenoptimierung. Die Seiten sollten so beschriftet sein, dass die Suchmaschine wie in einer Bibliothek auch das entsprechende Schlagwort findet: Firma Muster/Musterhausen/Ausbildung und Jobs (siehe Website-Links im Kasten links unten).

Punkt zwei: Schulpartnerschaften. Die Schulen sind der Ort, in dem sich die meisten unserer zukünftigen Azubis im Moment befinden. 870.000 Schulabgänger kamen 2011 auf den Ausbildungsmarkt. In den meisten Haupt- und Realschulen gibt es spezielle Lehrer, die für die Berufsorientierung zuständig sind. Bauen Sie Kontakt auf zu einer Schule in Ihrer Nähe. Schülerpraktika oder Betriebsführungen bringen die Jugendlichen frühzeitig in Kontakt mit Ihrer Firma.

Punkt drei: die Agentur für Arbeit. Viele Kollegen haben derzeit noch eine eher skeptische Einstellung gegenüber dem früheren Arbeitsamt, sei es aus eigener Erfahrung oder allgemeinem Misstrauen. Es gibt aber zwei gute Gründe, sich hier gegenüber neuen Erfahrungen zu öffnen. Berufsberatung in den Schulen: Die Berufsberater der Agentur für Arbeit sind schon sehr frühzeitig in den Schulen und beraten die Jugendlichen in Fragen der Berufswahl. Sofern eine Ausbildungsstelle dort gemeldet ist und zum Berufswunsch des Schülers passt, wird ein Vermittlungsvorschlag erstellt. Dabei ist es aus Arbeitgebersicht vorteilhaft, kontinuierlich eine Ausbildungsstelle gemeldet zu haben. Wenn in einem Bezirk Ausbildungsplätze in einem bestimmten Ausbildungsberuf gemeldet sind, dann können die Berufsberater die Jugendlichen auch darauf hinweisen. Wenn aber beispielsweise Null Landschaftsgärtner-Ausbildungsplätze gemeldet sind, dann werden auch Null Berufschancen in diesem Beruf aufgezeigt. Beim Arbeitgeberservice haben Sie eine persönliche Ansprechpartnerin oder einen Ansprechpartner, die sich aktiv um Ihre Belange kümmern. Beispielsweise können Sie Ausbildungsplatzangebote telefonisch besprechen. Auf Wunsch

Beispiele für ansprechende Websites:

www.stockreiter.de

www.gaissmaier-landschaftsbau.de

www.leonhards.de

www.sieg-partner.de

www.fehmer-gmbh.de

werden eingehende Bewerbungen vorab vom Arbeitgeberservice gesichtet.

Tipp: Melden Sie in jedem Fall Ihre Ausbildungsstellen auch bei der Agentur für Arbeit. Das kostet Sie keinen Cent und Sie erreichen damit einen sehr großen Teil der Zielgruppe. 64 Prozent der Ausbildungsplatzbewerber waren im Ausbildungsjahr 2009 bei der Agentur für Arbeit registriert. Und die restlichen 36 Prozent haben mit Sicherheit auch Zugang zum Internet und damit zu den in der Jobbörse gelisteten Ausbildungsstellen.

Punkt vier: gute Ausbildung. Wer den Jugendlichen ein hochwertiges Produkt, eine hochwertige Dienstleistung „gute Aus-

bildung“ anbieten kann und das auch nach außen dokumentiert, dem braucht vor der Zukunft nicht bange sein. In den nächsten zehn Jahren wird sich der Kampf um die Talente weiter verstärken. Alle Branchen rüsten hier auf mit Kampagnen und Initiativen. „Künftig werden die jungen Leute mit dem Lasso eingefangen“, so Ernst Pfister, Wirtschaftsminister in Baden-Württemberg. Dann haben vor allem die Betriebe eine Chance auf gute Nachwuchskräfte, die sich schon jetzt auf den Weg machen „gute Ausbildung“ glaubhaft in ihrem Unternehmen umzusetzen.

Albrecht Bühler,
www.baum-und-garten.de, www.buehler-teamwork.de



GaLaBau-Unternehmer und Autor Albrecht Bühler weiß, wie wichtig professionelle Nachwuchsarbeit ist. In Nürtingen beschäftigt er 44 Mitarbeiter, davon zwölf Auszubildende.

Nach der Ausbildung ins Ausland – ein großer Gewinn

Mathias Forster möchte seine Zeit in der Schweiz nicht missen

Die Teilnahme an der internationalen Berufsweltmeisterschaft, die vielfältigen Arbeitsweisen und die interessanten Menschen aus aller Welt brachten Mathias Forster „auf den Geschmack“ – ein Erfahrungsbericht über sein Arbeitsjahr in der Schweiz.

Als Teilnehmer der WorldSkills in St. Gallen 2003 lernte ich viele Menschen kennen. Ob aus Australien, Japan, Kanada oder der Schweiz – hier wurde mir schnell klar, dass u. a. durch unterschiedli-

che Werkzeuge jedes Land seine eigenen Arbeitsmethoden und Vorgehensweisen hatte. Ich fand es interessant zu erfahren, wie man in anderen Ländern arbeitet und welche Mentalitäten es gibt. So entschied

ich mich, nach dem Abschluss meiner Ausbildung zum Landschaftsgärtner ins Ausland zu gehen. Ich wollte meinen beruflichen Horizont über die Grenzen Deutschlands hinaus erweitern.

Gefördert von der ELCA in die Schweiz

Durch das elterliche Unternehmen war mir die ELCA (European Landscape Contractors Association) ein Begriff, die u. a. europaweit den Austausch von qualifizierten Landschaftsgärtnern fördert. Gespräche mit dem Schweizer Toni Berger machten mir das Arbeiten in seiner Heimat schnell schmackhaft. Also besuchte ich sein Unternehmen in Kilchberg am Zürichsee, >>>



Neubau eines Hausgarten am Zürichsee: Um den Außenwhirlpool wurde ein Holzdeck gebaut.



Herausforderung Schweizer Hausgarten: Eine steile Böschung wurde mit Schalungssteinen abgefangen und die Mauer mit Granit verkleidet.