

## Jedem Auszubildenden seinen Coach

Ausbildungsexpertin gibt Tipps, wie Ausbildungsbetriebe sich für die Zukunft rüsten

München, 17. September 2012 – Jeder fünfte Ausbildungsbetrieb konnte 2011 nicht alle Ausbildungsplätze besetzen. Über 20 Prozent der Ausbildungsverträge werden vorzeitig gelöst. Dies sind nur ein paar Daten zur aktuellen Situation in der Berufsausbildung. Der Ausbildungsmarkt ist im Umbruch und zieht einige Veränderungen nach sich. Die Beraterin und Trainerin Sabine Bleumortier erklärt, wie sich Ausbildungsbetriebe für die Zukunft rüsten können.

Hintergrund für die momentane Situation sind vier Entwicklungen: Sinkende Schülerzahlen, veränderte Einstellungen der Jugendlichen, mangelnde Ausbildungsreife und die rasante technologische Entwicklung. Diese haben drei Konsequenzen für die gesamte betriebliche Ausbildung:

- Ausbildungsbetriebe müssen sich bei den Schülern bewerben.
- Es heißt Abschied nehmen vom Wunsch nach dem Idealkandidaten.
- Ausbildung muss Leistung ermöglichen und zugleich Spaß machen.

„Es wird ein Umdenken in den Betrieben stattfinden müssen, denn die betriebliche Ausbildung steht vor einem Wandel. In einigen Unternehmen hat dieser Prozess schon begonnen, bei Anderen ist dies noch nicht angekommen und sie sind sich der Konsequenzen nicht bewusst“, so Bleumortier.

Sechs Tipps der Ausbildungsexpertin für erfolgreiches Ausbilden in der Zukunft:

### 1. Zugehen auf die Zielgruppe

Ausbildungsbetriebe müssen dorthin, wo die Zielgruppe Jugendliche zu finden ist. Dies bedeutet Nutzung von Social Media, Bewerber- und Bewertungsportalen. Heute fahren Schüler bei einer Nacht der Ausbildung von Unternehmen zu Unternehmen. Demnächst fahren die Ausbilder von Schule zu Schule.

## 2. Erweitern der Zielgruppe

Die Zielgruppe wird erweitert werden, z.B. durch Jugendliche, die nicht ganz dem Anforderungsprofil entsprechen, Schüler aus dem Ausland oder ältere Personen.

## 3. Positionieren der eigenen Ausbildung als Marke

Auf die Frage „Warum sollte ich die Ausbildung gerade in ihrem Unternehmen machen?“ muss eine aussagekräftige Antwort vorhanden sein.

## 4. Verändern des Auswahlprozesses

Langweilig gestaltete Auswahltage gehören der Vergangenheit an. Ebenso Tests, die Wissen abfragen, das bei Schülern nicht bekannt ist. Das Vorstellungsgespräch wird zum Informationsgespräch. Spätestens mit dem Auswahlprozess beginnen Bindungsmaßnahmen, die selbst dann weiter verfolgt werden, wenn der Auszubildende den Betrieb später verlässt.

## 5. Individuelles Fördern von Auszubildenden

Auszubildende, die nicht mehr zu 100 Prozent den Anforderungen entsprechen, brauchen mehr Unterstützung und individuelle Betreuung. Coaching wird nicht nur für Führungskräfte, sondern auch für Auszubildende üblich werden. Ein moderner Beurteilungsprozess und Entwicklungsmaßnahmen für schwächere wie sehr gute Auszubildende muss entwickelt werden. Dies führt zu verstärktem Qualifizierungsbedarf bei hauptamtlichen Ausbildern und bei allen Ausbildungsbeauftragten in den Fachbereichen.

## 6. Berufsausbildung als Erlebnis

Elemente mit Spiel- und Spaßcharakter - über alle Prozesse der Berufsausbildung hinweg - bereichern die betriebliche Ausbildung. Ein Mix der Lehrmethoden und der Einbezug von neuen Medien sind wichtig.

„Natürlich bin ich keine Hellseherin, aber einige Punkte zeichnen sich heute schon ab, andere werden sich noch entwickeln. Die Zeit, der Berufsausbildung und allen daran Beteiligten wenig Beachtung zu schenken, ist endgültig vorbei“, so die Ausbildungsexpertin.

Text 2.911 Zeichen

Zu dieser Pressemitteilung stehen Bilder von Sabine Bleumortier [http://www.bleumortier.de/?page\\_id=125](http://www.bleumortier.de/?page_id=125) zum Download für Sie bereit.

**Über Sabine Bleumortier:**

Sabine Bleumortier ist Ausbildungsexpertin und arbeitet seit einigen Jahren als selbständige Beraterin und Trainerin rund um das Thema Berufsausbildung. Neben Seminaren zur Ausbilderqualifizierung und Trainings für Auszubildende hält sie auch Vorträge und Keynotes. Zuvor war sie acht Jahre als Ausbildungsleiterin eines international agierenden Industrieunternehmens tätig. Zu ihren Kunden gehören Mittelständler wie Großunternehmen. Sie ist Dipl.-Ökonomin (Univ.), geprüfte Trainerin und Beraterin BaTB/BDVT und Professional Speaker GSA (SHB). Zudem ist sie Autorin des Fachbuchs „Ausbildungsbeauftragte gewinnen, qualifizieren, und motivieren“ und schreibt regelmäßig Fachartikel. Weitere Informationen unter [www.bleumortier.de](http://www.bleumortier.de).

**Ansprechpartnerin für die Medien:**

Sabine Bleumortier  
ERFOLGREICH AUSBILDEN  
Fritz-Baer-Str. 42  
81476 München  
089/76 703 103  
info@bleumortier.de