

Interview mit Sabine Bleumortier

Dezember 2018

Wann hatten Sie das erste Mal die Idee dazu, sich mit Trainings und Beratung rund um die Berufsausbildung selbständig zu machen?

Den Gedanken, mich einmal selbständig zu machen, hatte ich schon oft - auch schon zu Studienzeiten. Das Leben als Selbständige habe ich von Kindesbeinen an durch meine Eltern und deren Freunde mitbekommen. Zudem arbeite ich gerne eigenständig. Was mir immer gefehlt hat, ist die entscheidende Idee und auch etwas Mut. Einfach zu kündigen und den Weg in die Selbständigkeit zu gehen, das macht man ja nicht von heute auf morgen.

Ich bin das sehr strategisch angegangen und habe Kurse für Existenzgründer und Messen besucht - auch Bücher gelesen. Trainings und Vorträge zu halten hat mir viel Spaß gemacht. Irgendwann kam dann die Idee, doch bei der Ausbildung, die mir eh immer sehr am Herzen lag, zu bleiben hier ein Angebot für Ausbildungsbetriebe anzubieten.

Welche Dienstleistung bieten Sie genau an?

Zu allen Themen rund um die Berufsausbildung berate ich Ausbildungsbetriebe. Das geht vom Ausbildungsmarketing über die Auswahl, Planung und Durchführung der Ausbildung bis zum Ende der Berufsausbildung. Dann führe ich Trainings für Ausbilder wie ausbildende Fachkräfte (Ausbilderqualifizierung) und Trainings für Auszubildende (Umgangsformen, Telefonieren, Präsentieren) durch. Und ich halte Vorträge und Keynotes zur Generation Z und Themen der betrieblichen Ausbildung auf Mitarbeiterveranstaltungen oder Kongressen.

Gibt es besondere Zusatzangebote oder einen Zusatznutzen?

Klar. Alle drei Monate erscheint ein Newsletter speziell für Ausbilder. Dieser ist kostenlos. Ebenso gibt es ein E-Book mit für den Ausbildungsalltag, Ausbildertipps auf YouTube und in meinem Blog. Zudem veranstalte ich zweimal im Jahr einen Ausbilder-Networking-Abend in München. Hier können sich Ausbilder branchenübergreifend austauschen.

Auch das Thema der Nachhaltigkeit ist mir sehr wichtig. Zur besseren Umsetzung des im Seminar Gelernten biete ich z.B. bei einigen Azubitrainings Onlinequizzes an, für Azubibetreuer gibt es Videoimpulse. Eine individuelle Onlinebegleitung der Trainings ist ebenso möglich.

Wie kommt das Angebot bei den Ausbildungsbetrieben an?

Sehr gut. Als ich mich selbständig gemacht habe, gab es noch nicht so viele Dienstleister, die sich auf die Berufsausbildung spezialisiert haben und über entsprechendes Know-how verfügen. Das werden immer mehr und auch die Nachfrage steigt. Immer mehr Unternehmen erkennen, dass sie aktiv werden müssen, um Bewerber zu bekommen und für die Zukunft gerüstet zu sein.

Warum glauben Sie, dass Ausbildungsbetriebe externe Beratung und Trainings in der Berufsausbildung benötigen?

Das ist ganz unterschiedlich und geht von mangelnden Ressourcen im Betrieb bis zu fehlendem Expertenwissen. Manchmal hilft es auch gerade, dass eine Expertin die Schulung der Ausbilder im Fachbereich übernimmt, da deren Akzeptanz im Betrieb dann größer ist.

Wie helfen Sie den Ausbildungsbetrieben konkret?

Je nach Kunde ist das ganz verschieden. Manchmal führe ich zuerst eine Analyse der Berufsausbildung, eine Art Standortbestimmung durch. Und anschließend ergeben sich daraus weitere Beratungs- oder Trainingsaufträge. Manche Kunden rufen auch an und wissen schon genau, welches Training oder welchen Vortrag sie buchen möchten. Den firmenspezifischen Bedarf klären wir dann immer noch ab.

Was ist das Einzigartige an Ihrem Unternehmen?

In vielen Unternehmen konnte ich mir inzwischen schon einen Namen als Ausbildungsexpertin machen. Das wird auch durch meine Pressearbeit und Tätigkeit als Autorin unterstützt. Meine langjährige Erfahrung als Ausbildungsleiterin führt dazu, dass ich mich in die Denke und Sprache der Personaler gut hineinversetzen kann. Zudem rede ich beim Thema Generation Z nicht nur über diese Generation, sondern erlebe diese in meinen Azubitrainings ständig.

Qualität mit einem sehr hohen Praxisbezug - ich arbeite gerne mit Checklisten, individuelle Trainings auf den Kunden bezogen und gegenseitige Wertschätzung sind mir sehr wichtig.

Inwieweit leisten Sie auch einen Gesellschaftsbeitrag mit Ihrer Arbeit?

Meinen Gesellschaftsbeitrag sehe ich darin, den Stellenwert der Berufsausbildung in den Betrieben zu erhöhen. Insbesondere liegt mir daran, zu vermitteln, dass eine hohe Ausbildungsqualität nur dann erreicht werden kann, wenn Auszubildende und Ausbilder gut ausgebildet sind. Für Auszubildende wird schon viel angeboten, aber an die Qualifizierung der Ausbildungsbeauftragten manchmal zu sehr gespart. Und wenn sich durch meine Arbeit Azubibetreuer gestärkt werden und Ausbildungsabbrüche verhindert werden können, ist mein Ziel erreicht.