

Den richtigen Azubi finden – wer früh sät, erntet auch

WIE SIE DIE RICHTIGEN BEWERBER FÜR IHR UNTERNEHMEN GEWINNEN



Als Unternehmer möchten Sie einen Auszubildenden finden, der nicht auf den Kopf gefallen ist. Jemand, der wissbegierig ist, der pünktlich erscheint, Manieren hat und die Ausbildung auch bis zum Ende durchzieht. Das Ausbilden soll sich für Lehrling und Unternehmen auch rechnen. Damit Sie diesen Azubi finden, fangen Sie am besten früh mit der Suche an. Denn wer früh sät, erntet auch.

Spätestens ein halbes Jahr bevor die Ausbildung beginnt, setzen die meisten Unternehmen eine Anzeige in die Zeitung vor Ort und melden ihren freien Ausbildungsplatz beim Arbeitsamt an. Und jetzt bleibt die Hoffnung, dass sich die richtige Person für die Ausbildung meldet. Doch dieser Weg ist auf Dauer zum Scheitern verurteilt. Es gibt am Markt immer weniger Personen, die die notwendigen Fähigkeiten und die richtige Einstellung mitbringen. Ob Indus-

trie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder Hotel- und Gaststätten-Verband – alle klagen darüber, dass nicht alle Ausbildungsplätze besetzt werden können. Die sinkende Zahl an Schulabgängern wird immer mehr zum Problem. Hinzu kommt, dass viele Schulabgänger nicht das nötige Rüstzeug für die Ausbildung mitbringen oder sich erst gar nicht auf die Stelle bewerben, da sie sich unter der angebotenen Berufsausbildung nichts vorstellen können.

AKTIV WERDEN

Gehen Sie in Zukunft anders vor: Starten Sie mit der Suche nach dem passenden Azubi viel früher. Sprechen Sie mit den Schulen vor Ort. Laden Sie Schulklassen zur Besichtigung Ihres Unternehmens ein. Viele Lehrer sind dankbar, wenn ein Praxisbezug hergestellt werden kann. Falls Sie einen Azubi haben, der gerade kurz

Fortsetzung auf Seite 2 »

INHALT:

Seiten 1/2:

FOKUS

Gute Auszubildende werden immer seltener. So finden Sie trotzdem den richtigen Azubi.

Seite 3:

REGION KONKRET

Starke Partner / Alles aus einer Hand

Seite 4:

AKTIV IM INTERNET

Lehrstellenbörsen & Datenbanken



INFORMATIONEN:

Passgenaue Vermittlung von Auszubildenden

IHK Nord Westfalen

Telefon 02 51 / 70 74 42

www.ihk-nordwestfalen.de/P00466

NUTZEN <<
SIE DEN FAXSERVICE!



Mit Ausdauer und guter Beobachtungsgabe finden Sie den passenden Azubi.

TIPPS:



Unterstützung, Informationen und Anlaufstellen:

Partnerbetriebe für jede Schule in NRW

www.partnerbetriebe.nrw.de

Ratgeber für Ausbildungsbetriebe von der IHK Nord Westfalen

www.ihk-nordwestfalen.de/P02434

Soziale Plattformen im Internet

www.facebook.de

www.wer-kennt-wen.de

www.lokalisten.de

www.meinvz.de

»FORTSETZUNG VON SEITE 1

vor dem Abschluss steht, soll er die jungen Menschen durch den Betrieb führen. Durch das fast gleiche Alter von Azubi und Interessenten werden Hemmschwellen abgebaut. Die Schüler fragen mehr nach und nehmen den Termin nicht nur als lästige schulische Pflichtübung wahr. Gestalten Sie eine solche Führung aktiv. Schüler dürfen auch mal – natürlich nur unter Aufsicht – Hand anlegen und sich kurz ausprobieren. Lassen Sie feilen, schrauben, Teig kneten ... Wenn es eher eine geistige Tätigkeit ist, etwa eine kaufmännische Ausbildung, dann bereiten Sie ein Quiz vor, bei dem es eine Kleinigkeit zu gewinnen gibt. Dieser Gewinn sollte natürlich eine Verbindung zu Ihrem Unternehmen haben. Sie können auch – in Absprache mit dem Klassenlehrer – mit Ihrem jetzigen Auszubildenden die Schule aufsuchen und den Schülern von dem Ausbildungsberuf erzählen. Bieten Sie den Schülern Praktika oder einen Probearbeitstag an, um sich auszuprobieren.

PROFITIEREN SIE DAVON

Die Einladung, das Ausprobierenlassen und die Gespräche vor den Schulklassen bringen Ihnen mehrere Vorteile:

1. Ihr Unternehmen wird unter den potenziellen Bewerbern bekannter.
2. Sie können einen Einblick in unbekanntere Berufsausbildungen geben.
3. Sie können schon Schüler in eine engere Auswahl nehmen, die Sie zu einem Praktikum einladen wollen.

Beobachten Sie während des Besuchstermins genau, wer sich geschickt anstellt. Lassen Sie sich nicht von lauten und sich in den Mittelpunkt drängenden

Schülern ablenken. Manchmal sind die Leisetreter die Perlen. Bevor die Schüler Ihr Unternehmen wieder verlassen, sollten sie sich mit Name und E-Mail-Adresse in eine Liste eintragen. So können Sie später gezielt die gewählte Person kontaktieren und sie zu einem Gespräch oder Praktikum einladen. Pflegen Sie die E-Mail-Adressen. Sie sind wertvoll. Vielleicht finden Sie die Schüler auch in sozialen Netzwerken im Internet wieder, etwa in Facebook oder Wer-kennt-wen. Über so eine Plattform lässt sich Kontakt herstellen und ohne große Aktivität bewahren. Über die Plattformen können Sie auch den jungen Menschen gezielt Praktika- oder Ausbildungsangebote unterbreiten. Guter Nebeneffekt: Sie erfahren mehr über den potenziellen Kandidaten und können sich ein aussagekräftigeres Bild machen.

NACH DEM PRAKTIKUM

Sie haben nun einen Praktikanten, der Ihre Erwartungen erfüllt und den Sie gerne später als Auszubildenden hätten. Sie können davon ausgehen, dass diese Person sicher auch von anderen Unternehmen umworben wird.

Bleiben Sie also in Kontakt. Wenn es möglich ist, lassen Sie die Person als Ferienjobber bei sich arbeiten oder für ein paar Stunden im Monat als Aushilfskraft. Besonders wichtig ist es, dem jungen Menschen das Gefühl zu geben, wichtig zu sein. Nehmen Sie sich selbst immer mal wieder Zeit, indem Sie ihm etwas zeigen oder ihn für eine gut gemachte Arbeit loben. Denn er oder sie soll immer gerne zu Ihnen in den Betrieb kommen. Wir wünschen Ihnen viel Erfolg bei der Suche nach dem richtigen Azubi!

BUCHTIPP



5 BUCHEXEMPLARE GIBT ES ZU GEWINNEN!

Einfach auf dem Rückantwortfax ankreuzen.

»Der Ausbilder als Coach“ von Michael Kluge & Andreas Buckert

Ausbildung geschieht hauptsächlich am Arbeitsplatz. Und hier sind es vor allem die Fachkräfte, die nebenberuflich als Ausbildungsbeauftragte zum Erfolg der Ausbildung beitragen. Sie sollen Auszubildende motivieren, beraten und beurteilen. Doch reicht deren Qualifizierung für diese Aufgabe – die heute zunehmend als Coaching-Prozess verstanden wird – aus? Die Autoren stellen einen Mix von erprobten Kommunikationstechniken zur Verfügung und zeigen, wie Lernen im Betrieb professionell begleitet wird.

Die zahlreichen Beispiele, Übungen, Tipps und Checklisten zeigen anschaulich, wie sich die vielschichtigen Möglichkeiten einsetzen lassen.

Michael Kluge & Andreas Buckert, *Der Ausbilder als Coach*, 4. aktualisierte Auflage 2008, 188 Seiten, Wolters Kluwer, Köln, ISBN 978-3-472-07482-1, Preis 29,90 Euro



Starke Partner für das Vest

INFOS ZU REGIONALEN STROM- UND GASPRODUKTEN JETZT AUCH IN FILIALEN DER SPARKASSE VEST RECKLINGHAUSEN.

„Gute Produkte und gute Beratung sind seit über 100 Jahren unser Schlüssel zum Erfolg in Herten“, erläutert Gisbert Büttner, Geschäftsführer der Hertener Stadtwerke. Diesen Anspruch haben die Stadtwerke mit ihrer neuen Kooperation mit der Sparkasse Vest Recklinghausen auf den gesamten Kreis Recklinghausen ausgeweitet. Ab sofort können sich Kunden in allen Geschäftsstellen der Sparkasse über hertenstrom und hertengas „für die region“ von den Hertener Stadtwerken informieren. Damit ist der gewohnt gute Service der Stadtwerke nun auch in Recklinghausen, Castrop-Rauxel, Datteln, Dorsten, Marl, Oer-Erkenschwick oder Waltrop erhältlich. Bereits seit April 2008 bieten die Hertener Stadtwerke Strom in fast allen Städten im Kreis Recklinghausen an. Seit Januar 2009 kann auch Gas über die Stadtgrenzen hinaus bezogen

werden. Rund 2.600 neue Kunden konnten die Stadtwerke seitdem für sich gewinnen. Für Dr. Michael Schulte, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vest, ist die Zusammenarbeit mit den Stadtwerken ein Schritt in die richtige Richtung: „Mit ihren Angeboten direkt aus der Region für die Bürger vor Ort handeln beide Unternehmen sehr ähnlich.“ Energieprodukte in den Geschäftsstellen der Sparkasse anzubieten, ist nicht nur eine Frage der Ortsnähe. Das Thema Energie ist auch bei den Sparkassenkunden ein Dauerbrenner. Dabei geht es immer wieder um den Kostenaspekt, aber auch um umweltschonende und nachhaltige Energien. Hier unterstützt die Sparkasse Vest ihre privaten wie gewerblichen Kunden durch maßgeschneiderte Kreditangebote beispielsweise bei Investitionen in moderne Energietechnik.



Stadtwerke-Geschäftsführer Gisbert Büttner und Dr. Michael Schulte, Vorstandsvorsitzender der Sparkasse Vest Recklinghausen, freuen sich über die neue Kooperation.

Alles aus einer Hand

HANNES BIETET KOMPETENTEN SERVICE RUND UMS BAUEN.

„Eigentlich sind wir nur den Wünschen unserer Kunden gefolgt“, sagt Seniorchef Ernst-August Hannes der HANNES GmbH & Co. KG. Vor rund einem viertel Jahrhundert setzte der Trend ein, dass Kunden nicht nur Malerarbeiten, sondern am liebsten gleich die komplette Renovierung ihrer Immobilie mit dem traditionsreichen Familienunternehmen durchführen wollten. So entwickelte sich aus dem ursprünglichen Malerfachbetrieb des Urgroßvaters in Bochum eine Handwerksfirma der Superlative. Rund 120 Handwerker und Facharbeiter aus nahezu allen Ausbau- und Technikgewerken bilden heute ein leistungsfähiges Team für Ausbau, Modernisierung und Instandhaltung einer Immobilie. Ihre Aufträge erhält die Firma, die neben Hannes noch von Schwiegersohn Michael Wagner geführt wird, überregional und aus den Beneluxländern.

Das Wachstum des Unternehmens machte schließlich einen Umzug unumgänglich. Das neu erschlossene Areal der ehemaligen Zeche Ewald in Herten bot die besten

Voraussetzungen. „Wir sind stolz darauf, als Erster hier auf dem Zechengelände Einzug gehalten zu haben“, so Hannes. Im neuen Firmensitz entstand auch die 600 qm² große Ausstellung „Wand und Boden“, in der sich Kunden ein Bild von den Möglichkeiten des Handwerks machen können. Hannes: „Neben Privatkunden haben wir Kunden aus der Wohnungswirtschaft, der Industrie und dem Gewerbe.“ Auf dem Firmendach entstand in enger Abstimmung mit den Stadtwerken die größte Fotovoltaikanlage in Herten.



WEITERE INFORMATIONEN:

HANNES GmbH & Co KG

Lise-Meitner-Str. 7-11

45699 Herten

Telefon: 02366/889-80

Fax: 02366/889-899

info@hannes.biz

www.hannes.biz

Die Auszubildenden werden bei HANNES auch in fachübergreifenden Projekten geschult.

Aktiv im Internet: Stellenbörsen für die Azubi-Suche

NUTZEN SIE DIE VIRTUELLE UND REALE WELT



LEHRSTELLENBÖRSEN



IHK-Lehrstellenbörse

[www.ihk-nordwestfalen.de/
lehrstellenboerse](http://www.ihk-nordwestfalen.de/lehrstellenboerse)

Lehrstellenbörse Handwerkskammer

www.hwk-muenster.de

Rubrik „Service im Überblick“ –
„Lehrstellenbörse“

www.back-dir-deine-zukunft.de

www.bau-ausbildung.de

www.schuelerjobs.de

WEITERE INFORMATION:

Praxisnaher Unterricht
durch Handwerksbetriebe in NRW

[www.partnerbetriebe.nrw.de/
partnerbetriebe_handwerk.php](http://www.partnerbetriebe.nrw.de/partnerbetriebe_handwerk.php)

Die Jugend ist online! Auch die Suche nach einem Ausbildungsplatz beginnt heute meistens über das Internet. Damit Sie als ausbildendes Unternehmen gefunden werden, überprüfen Sie, ob Sie in den wichtigen Datenbanken richtig gelistet sind. So bieten die Handwerkskammer und die Industrie- und Handelskammer kostenlos Lehrstellenbörsen für Unternehmen an. Auch die verschiedenen Sparten im Handwerk bieten auf ihren Beruf ausgerichtete Stellenbörsen für Auszubildende an. So können etwa Bäcker über den Internetauftritt „Back Dir Deine Zukunft“ und Bauunternehmen über „Bau-Ausbildung.de“ den passenden Azubi suchen.

Wenn Sie – gemäß dem Motto „Wer früh sät, erntet auch“ – Schüler beschäftigen

wollen, dann ist die kostenpflichtige Online-Stellenbörse „Schülerjobs“ eine mögliche Anlaufstelle.

Die IHK, die Handwerkskammer, Unternehmensverbände wie auch die Schulen bemühen sich, dass alle Lehrstellen besetzt werden und alle jungen Menschen eine solche Stelle erhalten. Es wurden zahlreiche Programme gestartet, mit denen die Jugendlichen rechtzeitig auf den Geschmack gebracht werden sollen.

Beteiligen Sie sich daran und profitieren Sie von einer frühzeitigen Kontaktaufnahme mit potenziellen Kandidaten für die Ausbildung. Vor allem Handwerksbetriebe sind in Schulen mit praktischem Unterricht gerne gesehen.

So kommen Sie Ihrem Wunschazubi einen Schritt näher.

VERANSTALTUNGSTIPP:



Seminar: Mitarbeiterführung zwischen Effizienz und Menschlichkeit

Der wirkliche Unterschied zwischen Erfolg und Misserfolg lässt sich häufig darauf zurückführen, wie gut das Unternehmen es versteht, die Energie- und Talentreserven seiner Mitarbeiter zu nutzen. Was tut das Unternehmen, damit diese Menschen zu einer gemeinsamen Sache finden?

Mitarbeiterführung, Motivationstechniken, Mitarbeitergespräche – das Seminar will das passende Rüstzeug mit auf den Weg geben, damit sich auch Erfolg beim wertvollsten Gut einstellt, dem Humankapital.

Termin: Mittwoch, den 10. November 2010 **Veranstalter:** IHK Nord Westfalen

Auskunft erteilt: Christina Gaertner, Tel.: (02 51) 707-318, E-Mail: cgaertner@ihk-nordwestfalen.de

Energie-Ticker

>>> Gefahren durch kleine Öfen

„Heizen ohne Schornstein“ oder „Feuer ohne Kamin“ ist beliebt. Das Betreiben solcher Öfen mit Bioalkohol ist aber auch ein Sicherheitsrisiko. Der Verband Schornstein Elemente (VSE) weist darauf hin, dass bei der Verbrennung dieser Energieträger Kohlendioxid (CO₂) und häufig weitere Schadstoffe entstehen, die frei in den Raum gelangen. Fehlt die Zufuhr frischer Luft, stellen die Geräte eine erhebliche Gefahrenquelle dar. Nur geprüfte Wärmeerzeuger mit einer geeigneten Abgasanlage zur Beheizung von Wohnräumen seien sinnvoll und sicher, so der VSE.

>>> Solarförderung reduziert

Die Vergütung für Solarstrom von Fotovoltaik-Dachanlagen soll zum 1. Juli 2010 um 16 Prozent gesenkt werden. Für Anlagen auf Freiflächen soll die Vergütung um 15 Prozent gekürzt werden. Zum Redaktionsschluss stand noch nicht fest, ob der vom Bundestag beschlossenen Kürzung der Einspeisevergütung vom Bundesrat zugestimmt wird. Wäre dies der Fall, würde die Einspeisevergütung ab 1. Juli für Dachanlagen auf 32,87 Cent je Kilowattstunde sinken. Experten befürchten dadurch einen Stellenabbau in der deutschen Solarindustrie. www.solarwirtschaft.de

IMPRESSUM

Herausgeber:

Hertener Stadtwerke GmbH
Hertener Straße 21
45699 Herten

Redaktion:

Kerstin Walberg (Hertener Stadtwerke)
in Zusammenarbeit mit
Trurnit & Partner Verlag GmbH,
Putzbrunner Straße 38,
85521 Ottobrunn

Druck:

Druckerei Eck

Hertener Stadtwerke GmbH
– Abteilung Presse- und
Öffentlichkeitsarbeit –
Herner Straße 21

45699 Herten

Sind Ihre Adresdaten korrekt und
vollständig?

Verwaltung/Firma

Name, Vorname

Straße

PLZ/Ort

Telefon

Telefax

E-Mail-Adresse

ICH MÖCHTE FOLGENDES ANGEBOT NUTZEN:

- Ich nehme an der Verlosung von 5 Buchexemplaren „**Der Ausbilder als Coach**“ von **Michael Kluge & Andreas Buckert** teil. **Einsendeschluss: 30. Juni 2010.**



Übermitteln Sie uns dieses Blatt ausgefüllt einfach per Fax oder im frankierten Fensterbriefumschlag.
Wenn Sie Fragen haben oder mehr Informationen wünschen, rufen Sie uns unter 02366/307-159 an.



impulse online.
Schauen Sie doch mal rein unter
www.hertener-stadtwerke.de.
Hier finden Sie weitere Informationen.