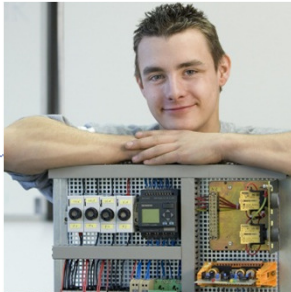


Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Herzlich willkommen zur Präsentation:

Externes Ausbildungsmanagement – Mit Ausbildungsmarketing zum Erfolg

präsentiert von:

Thomas Schrörs
- Externes Ausbildungsmanagement

Kreuzbergstraße 110
47800 Krefeld

www.thomasschroers.de



Externes Ausbildungsmanagement

- Vermittlung und Auswahl von Auszubildenden
- Organisation und Durchführung der Ausbildung
- Schulung und Coaching von Auszubildenden
- Ausbildungsmarketing

Zukunft für Unternehmen



Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Bewährte Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**

Wie ist die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Schon heute bleibt etwa jede fünfte Ausbildungsstelle in Westdeutschland unbesetzt!*

Warum?

1. Es gibt nicht genügend Bewerber

- Der demografische Wandel reduziert die Anzahl der Bewerber (-20%*)
- Mehr Jugendliche entscheiden sich für das Gymnasium (+24%*)
- Weniger Altbewerber aus den Vorjahren (-37%*)

* DIHK-Ausbildungsumfrage 2010
Betrachtung von 2005-2009

Wie ist die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Schon heute bleibt etwa jede fünfte Ausbildungsstelle in Westdeutschland unbesetzt!*

Warum?

2. Es fehlen die „richtigen“ Bewerber

- Die „Ausbildungsreife“ der Schulabgänger sinkt
- Die Anforderungen vieler Berufsfelder steigen
- Der Informationsstand der Bewerber ist häufig unzureichend

* DIHK-Ausbildungsumfrage 2010

Wie ist die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Welche Erfahrungen haben Sie mit der
aktuellen Situation auf dem
Ausbildungsmarkt?

Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Bewährte Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**

Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt?

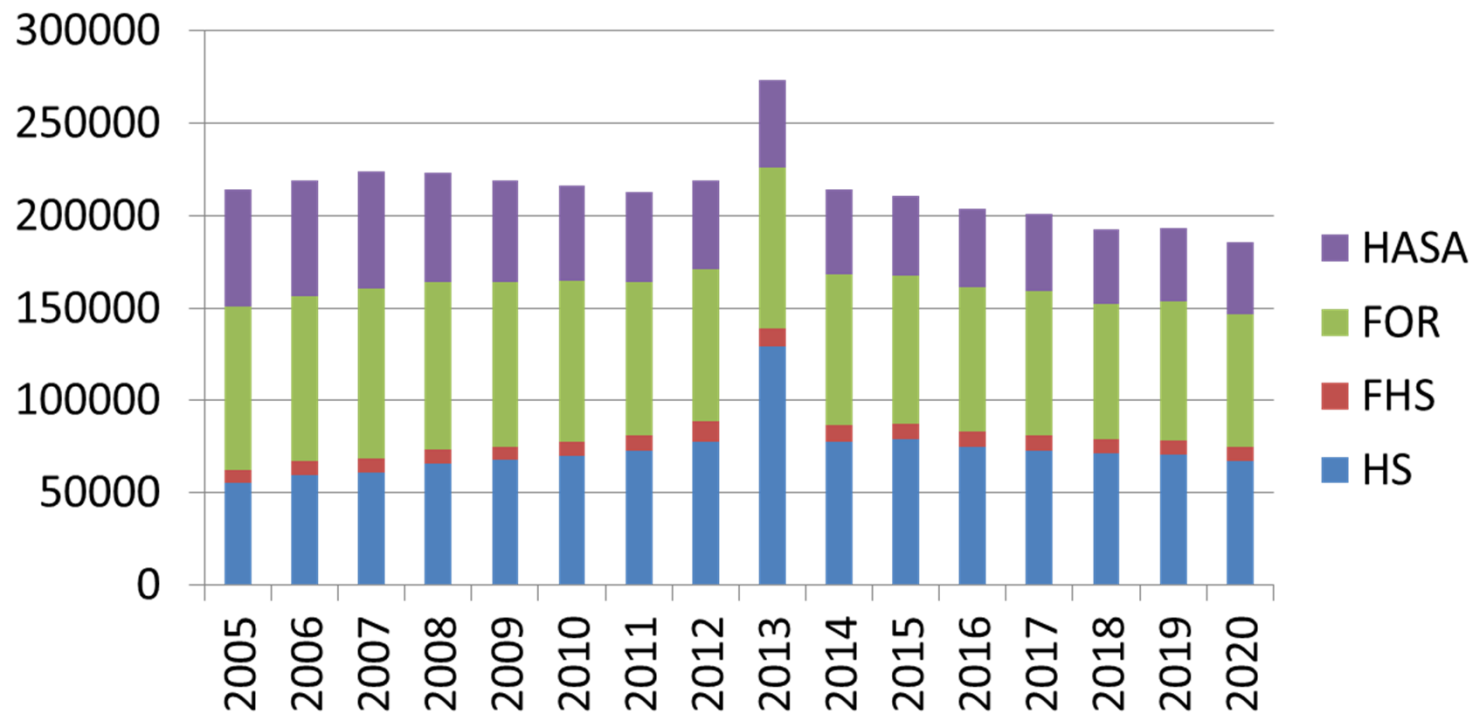
Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Die Entwicklung der Schulabgängerzahlen bis 2020*



* Schulministerium NRW

Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Der drohende Fachkräftemangel wird viele Unternehmen in der Zukunft stark belasten!

- Schon heute klagt jedes dritte Unternehmen über einen spürbaren Fachkräftemangel*
- Für jedes zweite ausbildende Unternehmen ist die Sicherung des Fachkräftenachwuchses die Hauptmotivation für die Ausbildung*
- Jedes dritte Unternehmen will zukünftig mehr ausbilden, um dem drohenden Fachkräftemangel entgegenzuwirken*

Der „War for talents“ hat bereits begonnen!

* IHK Mittlerer Niederrhein und
DIHK-Ausbildungsumfrage 2010

Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Bewährte Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**

Welche Ziele verfolgt das Ausbildungsmarketing?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Das Ausbildungsmarketing verfolgt verschiedene Ziele:

- Verbesserung des Image als „guter“ Ausbildungsbetrieb
- Erhöhung der Anzahl der Bewerber (Quantität)
- Erhöhung der Anzahl von geeigneten Bewerbern (Qualität)
- Erhöhung der Bindung von Bewerbern und Auszubildenden

Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Bewährte Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**

Welche Marketingstrategien werden genutzt?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Konventionelle Marketingstrategien:

- | | | | | |
|--|---------|------|--------|----|
| ➤ Nichts tun – Auf Initiativbewerbungen vertrauen | Aufwand | | Erfolg | + |
| ➤ Offene Stellen bei der Agentur für Arbeit melden | Aufwand | ++ | Erfolg | ++ |
| ➤ Schaltung der Ausbildungsplatzangebote in Zeitungen | Aufwand | ++++ | Erfolg | + |
| ➤ Schaltung der Ausbildungsplatzangebote in Online-Stellenbörsen und -Portalen | Aufwand | ++++ | Erfolg | ++ |

Welche Marketingstrategien werden genutzt?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Konventionelle Marketingstrategien:

- | | | | | |
|---|---------|-----|--------|-----|
| ➤ Teilnahme an Berufsinformationstagen oder Ausbildungsmessen | Aufwand | +++ | Erfolg | ++ |
| ➤ Kooperationen mit Schulen und/oder Schulpatenschaften | Aufwand | +++ | Erfolg | +++ |
| ➤ Angebot von Praktika für Schüler und Bewerber | Aufwand | ++ | Erfolg | +++ |
| ➤ Teilnahme an regionalen Projekten wie CHECK IN – Berufswelt | Aufwand | ++ | Erfolg | +++ |

Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Bewährte Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**

Wie suchen Bewerber nach Ausbildungsplätzen?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Erste Ansprechpartner für Jugendliche bei der beruflichen Orientierung sind:

- Schule und Lehrer
- Berufsberatung der Agentur für Arbeit
- Familie und Freunde
- und dann...?

Wie suchen Bewerber nach Ausbildungsplätzen?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



96 % der Jugendlichen nutzen das Internet und verbringen dort durchschnittlich 2 Stunden pro Tag.

- Schwerpunkt ihrer Internetaktivitäten ist der Austausch in Sozialen Netzwerken!
- Aber auch für die Informationsbeschaffung in Sachen Ausbildung und die Suche nach Ausbildungsplätzen nutzen Jugendliche fast ausschließlich das Internet!

Wie suchen und informieren sich Jugendliche im Internet?

Wie suchen Bewerber nach Ausbildungsplätzen?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Jugendliche googlen!



[Erweiterte Suche](#)
[Sprachtools](#)

Google-Suche

Auf gut Glück!

[Werben mit Google](#)

[Unternehmensangebote](#)

[Über Google](#)

[Google.com in English](#)

© 2011 - [Datenschutz](#)

Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Bewährte Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**



Marketingstrategien im Internet:

- Informationen über die Ausbildung und Schaltung der Ausbildungsplatzangebote über die Unternehmens-Homepage
- Nutzung von Sozialen Netzwerken zur Veröffentlichung von Informationen über die Ausbildung und das Ausbildungsplatzangebot

Aufwand

++

Erfolg

+++

Aufwand

++

Erfolg

+++

Ausbildungsmarketing 2.0

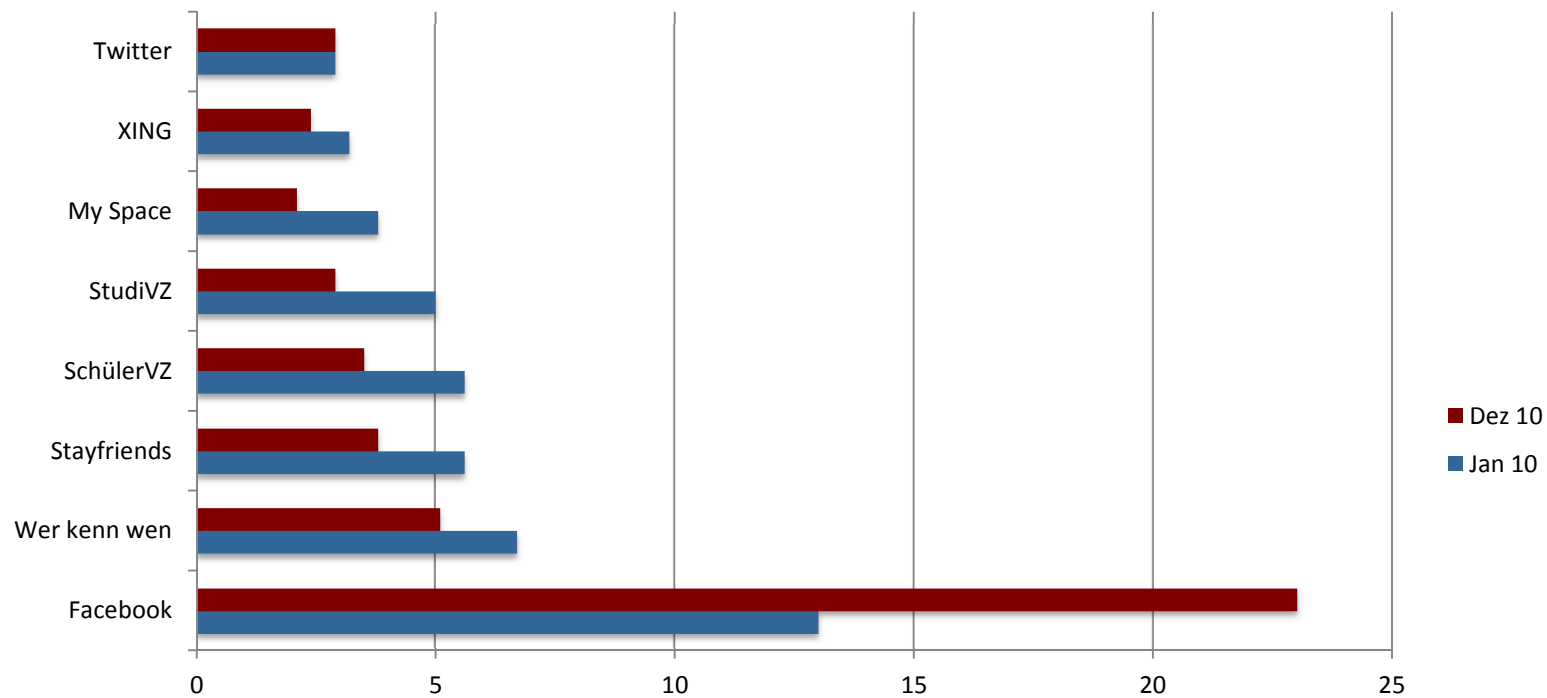
Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Nutzer von Sozialen Netzwerk



	Facebook	Wer kenn wen	Stayfriends	SchülerVZ	StudiVZ	My Space	XING	Twitter
Dez 10	23	5,1	3,8	3,5	2,9	2,1	2,4	2,9
Jan 10	13	6,7	5,6	5,6	5	3,8	3,2	2,9

+ 77 % **- 24 %** **- 33 %** **- 38 %** **- 42 %** **- 45 %** **- 25 %** **0**



Wie funktionieren **facebook** und andere Soziale Netzwerke?

- Vernetzung mit anderen über:

+1 Als FreundIn hinzufügen

- Vernetzung mit Fanpages über:

 Gefällt mir

- Erst dann erreichen meine Inhalte jemanden!



Ausbildungsmarketing 2.0

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Ausbildungsmarketing im Web 2.0

The screenshot shows a Facebook page for 'Ausbildung-machen'. The page is in German and is currently unpublished. The header includes the Facebook logo, a search bar, and navigation links for 'Startseite', 'Profil', and 'Konto'. A warning message states: 'Diese Seite wurde noch nicht veröffentlicht. Um sie zu veröffentlichen, klicke hier.' The page name 'Ausbildung-machen' is displayed with a 'Gefällt mir' button and a 'Seite bearbeiten' button. Below the name, it says 'Ausbildung · Krefeld, Germany' and 'Info bearbeiten'. The 'Allgemeines' section lists: 'Gegründet: 2009', 'Ort: Krefeld, Germany', 'E-Mail: info@thomasschroers.de', 'Telefon: 02151-4458645', and 'Webseite: http://www.ausbildung-machen.de'. The 'Administratoren (3)' section shows three profile pictures and a link to 'Alle anzeigen'. A note says 'Facebook unter dem Namen Ausbildung-machen verwenden'. The 'Du und Ausbildung-machen' section shows 'Sharon Runo gefällt das.'. The 'Schnelle Tipps' section advises: 'Bewege mit Facebook-Werbeanzeigen mehr Personen dazu auf deiner Seite auf „Gefällt mir“ zu klicken.' Below this is a button 'Steigere die Anzahl der Verbindungen'. The 'Beispiel-Werbeanzeige...' section shows a small version of the logo and the text: 'Der Text deiner Werbeanzeige wird hier angezeigt.' Below the example is a 'Gefällt mir' button and the text 'Thomas Schrörs gefällt das.'. The footer of the page includes 'Facebook © 2011 · Deutsch' and a list of links: 'Über uns · Werbung · Entwickler · Karrieren · Datenschutz · Impressum/Nutzungsbedingungen · Hilfe'.

Agenda

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



- 1. Die aktuelle Situation auf dem Ausbildungsmarkt**
- 2. Wie entwickelt sich der Ausbildungsmarkt in der Zukunft?**
- 3. Ziele des Ausbildungsmarketing**
- 4. Konventionelle Marketingstrategien**
- 5. Exkurs – Such- und Informationsstrategien von Bewerbern**
- 6. Ausbildungsmarketing 2.0**
- 7. Handlungsempfehlungen für die Zukunft**

Handlungsempfehlungen für die Zukunft – Was ist zu tun?

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



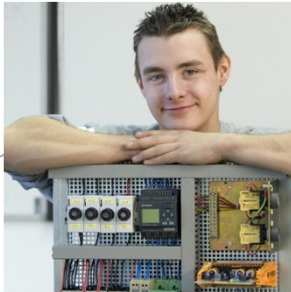
Handlungsempfehlungen:

- Gute Ausbildung machen und drüber reden (Public Relation)
- Einsatz verschiedener Maßnahmen in einem sinnvollen Marketingmix
- Perspektiven bieten (Entwicklung, Weiterbildung, Übernahme)
- Bereitschaft neue Wege zu gehen (Anforderungen, EQJ, AbH)
- Wenn eigene Kapazitäten dies nicht möglich machen
 - = Externes Ausbildungsmanagement damit beauftragen

Thomas Schrörs

Externes
AusbildungsManagement

Zukunft für Unternehmen



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit