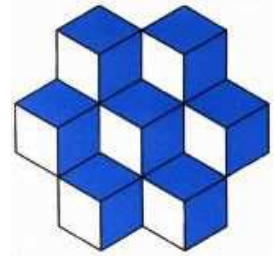


BAUGEWERBLICHE VERBÄNDE

BAUGEWERBE-VERBAND NORDRHEIN
DACHDECKER-VERBAND NORDRHEIN
DEUTSCHER AUSLANDSBAU-VERBAND E. V.
FACHVERBAND AUSBAU UND FASSADE NRW
STRASSEN- UND TIEFBAU-VERBAND NORDRHEIN-WESTFALEN
ZIMMERER- UND HOLZBAU-VERBAND NORDRHEIN



Graf-Recke-Str.43
40239 Düsseldorf
Tel.: 0211/91429-18
Fax: 0211/91429-31
Kontakt: Harald Siebert

„Unternehmen müssen eine weitere Schippe drauflegen“

Drei Broschüren helfen bei der Nachwuchswerbung und -suche

Düsseldorf. Mit drei Broschüren unterstützen die Baugewerblichen Verbände (BGV) ihre Mitgliedsbetriebe bei der Werbung um Nachwuchskräfte und bei der Suche nach qualifizierten Lehrlingen. Die Hefte sind kostenfrei bei den BGV erhältlich – eine Mail an h.siebert@bgv-nrw.de genügt. Themen sind die Argumente, die für eine Ausbildung am Bau sprechen, die vielen Möglichkeiten, wie Unternehmer Kontakte zu Jugendlichen, ihren Eltern und Lehrern knüpfen können, und das neue Instrument der Berufserkundungstage. Als Autor der Broschüren räumt BGV-Mitarbeiter Harald Siebert zwar ein, das Baugewerbe habe in diesem Jahr „eine kräftige Schippe draufgelegt, was die Lehrlingszahlen anbelangt“. Die Unternehmen müssten indes noch deutlich aktiver werden, allein um die altersbedingt ausscheidenden Mitarbeiter zu ersetzen.

Die Begeisterung über den interessanten und fordernden Berufsalltag könnte zum Beispiel – neben sachlichen Informationen natürlich - bei den Berufserkundungstagen vermittelt werden. An drei Tagen pro Jahr werden nämlich die Achtklässler aus allen Schultypen, also inklusive den Gymnasien, in Unternehmen „hineinschnuppern“. Die Broschüre dazu erläutert diesen neuen Weg bei der Nachwuchssuche, sie klärt, wie man teilnehmen kann und was man zu beachten hat, und sie gibt praxisnahe Tipps für den Ablauf eines solchen Tages.

Die Argumentesammlung unter dem Titel „Ausbildung lohnt – für alle“ hat zwei Zielrichtungen: die jungen Leute, die überzeugt werden sollen von den Vorteilen einer Lehre am Bau einerseits, und die Betriebe andererseits. Schließlich bringen ihnen Azubis durchaus Vorteile. In diesem Sinne soll Ausbildungsmüdigkeit vorgebeugt und weiteren Unternehmen die Sinnhaftigkeit der Ausbildung vor Augen geführt werden - selbst wenn Lehrlinge häufig nicht gerade wenig Mühe machen und Frustrationserlebnisse „bescheren“.

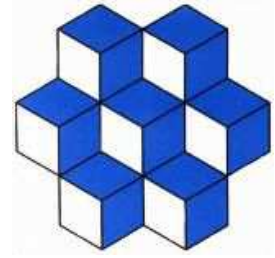
PRESSSEINFORMATION

Eine solche Überzeugungsarbeit sollte nicht erst beginnen, wenn das Ende der Schulzeit in Sicht ist – und sie kann auch später noch mit begründeter Aussicht auf Erfolg gestartet werden. Deswegen spannt die Broschüre „Den Volltreffer im Blick – Ihr Weg zum optimalen Azubi“ den Bogen der möglichen Kontakte zu Nachwuchskräften sehr weit – nämlich vom Kindergarten bis zu Studienabbrechern, von Ausbildungsmessen und Tagen der offenen Tür über die Sozialen Medien bis zu Mitarbeitern, Kollegen, Kunden sowie den Eltern. Immer besteht die Gelegenheit, Interesse zu wecken, Wissenslücken zu schließen, als attraktiver Arbeitgeber zu punkten und letztlich den Weg in eine Lehre zu ebnen. In der Broschüre gibt es Tipps zur Vorbereitung auf entsprechende Gespräche und mehrere Checklisten: für Vorstellungsgespräche, für zugkräftige Stellenanzeigen, für ein positiv verlaufendes Praktikum und für die Pressearbeit, bei der auch Ausbildungsfragen eine Rolle spielen können.

Alle drei Broschüren der BGV wurden im Rahmen des Projektes „Zukunftsinitiative Handwerk NRW 2.0 - Professionalisierung im Handwerk“ erstellt. Mit finanzieller Förderung durch das Land NRW und die Europäische Union unterstützt es bei fünf zentralen Herausforderungen: den Chancen der Globalisierung, der Bewältigung des demografischen Wandels, den Konsequenzen der Energiewende, dem Einsatz von Informations- und Kommunikationstechniken sowie der Professionalisierung von Klein- und Kleinunternehmen (www.zih-nrw.de).

PI 12/2014

Die Baugewerblichen Verbände vertreten als Dachorganisation von sechs Verbänden aus dem Bau- und Ausbaugewerbe etwa 5.000 mittelständische Unternehmen in NRW mit etwa 55.000 Mitarbeitern. Das Baugewerbe stellt damit den bedeutendsten Handwerksbereich dar. Bei den zentralen wirtschaftlichen Kennziffern übertrifft es in NRW zudem die Bauindustrie sehr deutlich - bei Betriebs-, Mitarbeiter- und Umsatzzahlen um den Faktor 3, bei den Auszubildenden um den Faktor 6.



PRESSSEINFORMATION