

Azubis finden kann auch einfach sein

Beispiele von Handwerksbetrieben, die mit einfachen Mitteln erfolgreich auf sich aufmerksam machen

Von Jens Gieseler

Bäcker gesucht. Seit 2010 ist die Anzahl der Azubis von 33.000 auf 17.300 gesunken. Im vergangenen Jahr gab es erstmals ein leichtes Plus von 1,7 Prozent bei den Bäckern, während erneut weniger Fachverkäuferinnen einen Ausbildungsvertrag unterschrieben. Aktuell arbeiten 273.700 Angestellte in Bäckereien – gegenüber 20.000 mehr vor acht Jahren.

Die Suche nach geeigneten Mitarbeitern und Azubis ist Chefsache. Er muss Zeit und Geld investieren, strategisch vorausdenken und Ideen entwickeln. Die Umsetzung kann dann in anderer Hand liegen.

Wenn Betriebe sich in Schulen oder auf Ausbildungsmessen präsentieren, sind beispielsweise Lehrlinge im zweiten Ausbildungsjahr im Gespräch mit den gleichaltrigen Bewerbern viel überzeugender als der ältere Chef.

Bäcker und Konditoren können gegenüber anderen Gewerken zusätzlich durch den Genussfaktor ihrer Produkte punkten.

Es gibt einige Handwerker, die sich über Messen und Praktika hinaus Gedanken machen und mit jungen Menschen erfolgreich in Kontakt kommen.

► **Kostenloser Nachhilfeunterricht:** Dachdecker Lars Thullen aus Schleswig hat einen Lehrer in Teilzeit eingestellt, der Schülern der 7. bis 9. Klasse kostenlosen Nachhilfeunterricht gibt. So lernt er jüngere Menschen kennen und kann sich über deren Charakter und Engagement ein Bild verschaffen.

Und er stellt sich und seinen Betrieb gegenüber den Schülern vor. Durch dieses Engagement gewinnt er Jugendliche für seinen Betrieb. Das Projekt zahlt sich aus: Mehrere Landessieger, Bundessieger und einen Vize-Weltmeister hat der Betrieb ausgebildet.

► **Quereinsteigern eine Chance geben:** Viele junge Menschen quälen sich durch das Abitur, da das (Bäcker-)Handwerk wenig lukrativ erscheint – und ergreifen einen Bürojob. Malzers Backstube macht sich deren Unzufriedenheit zunutze und bietet Quereinsteigern einen Branchenwechsel an.

In der Produktion haben fast 40 Prozent der Belegschaft ursprünglich einen anderen Beruf gelernt. Im Verkauf ist es ein Drittel. Und: Der Ruhrpott-Bäcker profitiert von deren anderen Sichtweisen.

► **Engagement bei Innungsprüfungen:** Der schwäbische Schreinermeister Marcus Bren-



■ In Malzers Backstube erklärt Marina Bleul (links) Natascha Lingk den Brotverkauf. Foto: Benedikt Banovic

ner engagiert sich in der Innung und nimmt ausgelernete Lehrlinge die Prüfung ab. Oft lernt der Master of Arts interessante Gesellen kennen, die gut zu seinem Betrieb, der auf Innenausbau spezialisiert ist, passen.

Umgedreht ist der Möbeldesigner ein interessanter Chef für die Gesellen. Das Problem, Azubis oder Mitarbeiter zu finden, hat der Schwabe nicht.

► **Facebook-Gruppen nutzen:** Dirk Eckart treibt sich häufig in Facebook-Gruppen für Gerüstbauer herum. Der Chef des Spezialgerüstbauers Gemeinhardt postet gezielt Stellenanzeigen, präsentiert seine aktuellen Projekte und wirbt für „Sicherheit in Perfektion“, so der Firmen-Claim (www.spezialgeruestbau.de).

Ein Düsseldorfer und ein Münchener Gerüstbauer sind

aus den attraktiven Städten aufs Land kurz vor Dresden gezogen. Einerseits reizen die Beiden die besonderen Herausforderungen des Sondergerüstbauers, andererseits können die jungen Männer kaum günstigeren Wohnraum finden.

► **Etwas für die Mitarbeiter tun:** Jörg Knoblauch, Unternehmensberater und ehemalige Inhaber eines metallverarbeitenden Betriebes, hat ein siebenstufiges Konzept entwickelt, wie die Angestellten zunehmend mehr Verantwortung erhalten – vom Mit-Wissen über das Mit-Lernen und Mit-Besitzen bis zu „Mit Werten unterwegs“.

Es beinhaltet 33 einzelne Schritte, deshalb wird das Konzept „33 Rosen“ (abc-personalstrategie.de) genannt. „Es kostet viel Zeit und Geld, um neue Mitarbeiter zu gewinnen, die ins

Team passen, sich im Betrieb integrieren und ihre Leistung bringen“, so der Personal-Experte und vielfache Buchautor. Umso wichtiger sei es, die eigenen Mitarbeiter zu pflegen und sie zu Botschaftern zu machen.

► **Chancen geben:** Ein Dachdecker im Schwäbischen gab einem Gesellen, der eine Gefängnisstrafe abgesessen hatte, eine Chance. Ein Aluminium-Schmied aus der Gegend von Dresden stellte eine Schwerbehinderte ein und organisierte einen höhenverstellbaren Schreibtisch und einen entsprechenden Stuhl.

Beide Mitarbeiter waren begeistert, dass sie eine Chance bekamen und haben das Vertrauen in den vergangenen Jahren mit guten Leistungen gerechtfertigt.

@ abz@matthaes.de

Anzeige

Jetzt testen

Lesen Sie die neue KOCA
jetzt 1 Jahr lang zum
halben Preis.

www.kocaonline.de/neu

Ihr Kontakt zur KOCA:

Telefon: 0711/2133-251 Fax: 0711/2133-333

KOCA
DAS MAGAZIN FÜR
KONFITOREI & CAFÉ

