



**Workshop  
„Netzwerkarbeit“  
am 10.03.2009 in Nürnberg**

## Zugang zu Betrieben

Impulsreferat

# Bildungsdienstleister und Betrieb Partner im Qualifizierungsbetrieb

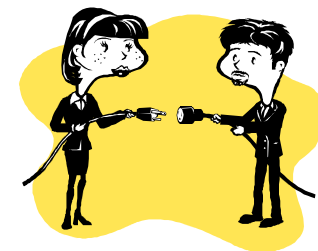


## Kooperation im Vorfeld der Qualifizierung

- Erhebung des Qualifizierungsbedarfs
- Planung der Qualifizierung (Anteile „on the job“, „off the job“)
- Einsatz der prüfenden Instanz (zuständige Stelle, Kammer)
- Klärung von Kosten und Fördermöglichkeiten (AA, Arge, ESF)

## Kooperation während der Qualifizierung

- Verzahnung der Lernorte durch intensiven Austausch
- Einsatz verschiedener didaktischer Methoden
- Einsatz von sozialpädagogischer Begleitung
- Dokumentation von Qualifikationen





# Erhebung des Qualifizierungsbedarfs



**Abgleich (künftiger) betrieblicher Anforderungen mit den vorhandenen Kompetenzen der Mitarbeiter durch**

- Mitarbeiterbefragungen und Qualitätszirkel (ergänzt um detaillierte Anforderungsanalysen an einzelnen Arbeitsplätzen)
- systematische Einschätzung durch Vorgesetzte bzw. Selbsteinschätzung der Beschäftigten
- Betriebsbefragung, Betriebsdatenbank
- Kompetenzfeststellungsverfahren beim Bildungsdienstleister



## Betriebe gewinnen

### Der passgenaue Akquiseprozess umfasst dabei folgende Schritte:

- Ausgangssituation klären (u.a. Betriebsgröße, Modernisierungsstand, Anteil An- und Ungelernter, Geschäftsbereiche, Weiterbildungsmaßnahmen)
- Erstkontakt und Gesprächsbereitschaft
- Betriebsbesuch, Ziel und Erfahrungen erläutern
- Konkretes Verfahren vereinbaren (Teilnehmer/-in, Förderung, Weiterbildung)

➔ Gemeinsam betriebsgerechte Lösungen erarbeiten



# Betriebe gewinnen



## Marketinginstrumente

- Veranstaltungen (z.B. Infoveranstaltung der Arbeitsagentur, Arge, Wirtschaftsverbände, Personalleiterkreis, Innungsversammlungen)
- Veröffentlichungen (z.B. Zeitschriften der Kammern, Newsletter, Anzeige in der lokalen Zeitung)
- Werbeaktionen (z.B. Messestand, Infotage zur Weiterbildung, Pressegespräch mit Wirtschaftsvertreter)
- Einbindung relevanter Netzwerkpartner (z.B. Weiterbildungsberater der AA, Arbeitgeberservice, kommunale Wirtschaftsförderung, Qualifizierungsberater der Kammern, Berater für spezielle Förderangebote)



## Erwartungen der Betriebe

- **Risiken vermeiden**  
professionelle Auswahl und Unterstützung der Teilnehmer
- **Entlastung herstellen**  
Unterstützung im Förderdschungel  
optimale Verzahnung der Qualifizierungseinheiten (Module)  
kontinuierliche Ansprechpersonen
- **Gewinn für den Betrieb realisieren**  
Aussicht auf finanzielle Entlastung  
Erhöhung der Arbeitsqualität und Leistung des Mitarbeiters  
Zuwachs an Sozialprestige  
Weiterentwicklung der eigenen Personalentwicklung



# Erwartungen der Betriebe



## abhängig von der Betriebsstruktur

- kleine traditionelle Handwerks- oder Dienstleistungsbetriebe
- Markt- und wachstumsorientierte Handwerks- und Dienstleistungsbetriebe
- Betriebe der New Economy (Medienunternehmen, Firmen der Computer- oder Internetbranche)
- mittelständische Betriebe



## Zentrale Interessen der Betriebe



- der Nutzen der Nachqualifizierung eines beschäftigten oder arbeitslosen An- und Ungelernten für den Betrieb
  - die Unterstützungsleistungen des Bildungsdienstleisters für den erfolgreichen Verlauf der Nachqualifizierung
- ➔ Interesse des Betriebes an einem „Rundum-Sorglos-Paket“ wecken!
- ➔ Auf aktuelle Rahmenbedingungen reagieren: „Qualifizieren statt entlassen“!



# Rundum-Sorglos-Paket- aber wie?



## Vorbereitung der Betriebskontakte

- Definition des persönlichen Akquisitionsziels
- Wissen über den Bedarf des Betriebs
- Ausarbeitung der Alleinstellungsmerkmale



# Rundum-Sorglos-Paket- aber wie?



## **Durchführen der Betriebskontakte**

- Beziehungsaufbau und Gesprächsführung (Ist-Situation feststellen, Bedarf des Betriebes aufdecken, geeignete Vorschläge anbieten, Vorteile für den Kunden präsentieren)

## **Nachbereiten der Betriebskontakte**

- Dokumentation des Gesprächsverlaufs
- Abmachungen umsetzen
- Weitere Zusammenarbeit vorbereiten

## Weiterführende Informationen

- Galiläer, Lutz; Schlögel, Martina; Weber, Heiko (2007): Arbeitshilfen für die Personalarbeit mit an- und ungelerntem Personal. Leitfaden für die Bildungspraxis Band 16. wbv- Verlag.
- Gericke, Thomas (2005): Betriebe gewinnen: Akquisition von Ausbildungsplätzen und Aufbau von Kooperationen
- Kramer, Manuela; Stoecker, Daniela (2008): Kompetent fördern und fordern. Handlungshilfen für die Benachteiligtenförderung. Leitfaden für die Bildungspraxis. Band 28. wbv-Verlag.
- Krings, Ursula (2002): Chancen für An- und Ungelernte-modulare Qualifizierung in der Personalentwicklung. Leitfaden für die Bildungspraxis Band 1. wbv-Verlag (Download auf [www.f-bb.de](http://www.f-bb.de))
- [www.leitfaden28.f-bb.de](http://www.leitfaden28.f-bb.de) (bnf28)
- <http://www.transfer-qualifizierungswege.de/c.php/transqual/index.rsys> (Teilnehmerunterlagen)
- [www.filip-toolbox.de](http://www.filip-toolbox.de)

# Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

## Kontakt:

Eva Schweigard

Forschungsinstitut Betriebliche Bildung (f-bb) gGmbH

Obere Turnstrasse 8, 90429 Nürnberg

☎ (0911) 27779-872

@ schweigard.eva@f-bb.de

🌐 <http://www.f-bb.de>