



Hilfestellung für Lehrlingswerbung

Geeignete Lernende finden

1 Matchentscheidend

Der Fachkräftemangel in der Kältebranche ist akut, die Ausbildung von jungen Fachleuten eminent wichtig. Die Zeiten des Lehrstellenmangels sind vorbei. Insbesondere in gewerblichen Berufen können Lehrstellen oftmals nicht besetzt werden. Ein Kampf um die Talente ist entbrannt. Die folgenden Empfehlungen helfen, junge Talente für eine Lehre in Ihrem Betrieb zu gewinnen.

Die wirkungsvollste Methode ist, den Beruf und den Ausbildungsbetrieb in den lokalen Oberstufenklassen kurz vorzustellen. Dabei sind vier Punkte matchentscheidend:

1. Zielpublikum
2. Timing
3. Zugang
4. Präsentation

1.1 Zielpublikum

Das Zielpublikum dieser Werbeaktion sind Jugendliche in den Berufswahlklassen. Typischerweise handelt es sich dabei um Schüler der 8. Klasse respektive der 2. Oberstufe.

Besuche in den Abschlussklassen sind weniger lohnend. Die allermeisten Jugendlichen haben zu diesem Zeitpunkt bereits verschiedene Schnupperlehren absolviert, einen Wunschberuf gefunden und bewerben sich um konkrete Lehrstellen. Viele «starke» Jugendliche haben zu Beginn der Abschlussklassen bereits einen Vorvertrag oder einen Lehrvertrag in der Tasche.

Zielpublikum = Schüler der 8. Klasse respektive der 2. Oberstufe

1.2 Timing ist entscheidend

Das richtige Timing der Werbemaßnahmen ist absolut entscheidend. Die Vergabe der Lehrstellen verschiebt sich aufgrund des Lehrlingsmangels immer weiter nach vorne. Der Ehrenkodex, dass Lehrstellen erst im November des letzten Schuljahrs vergeben werden, gilt (leider) längst nicht mehr.

Der Berufswahlprozess wird von der Schule eng begleitet und startet jeweils in der 2. Oberstufenklasse im September. Von Oktober bis Februar sind die Jugendlichen auf der Suche nach Schnupperlehrstellen.

Ideales Zeitfenster für die Werbeaktion = Oktober bis Februar.

1.3 Zugang durch die Hintertüre

Würden sämtliche Firmen offiziell bei den Schulen ein Zeitfenster für eine Berufspräsentation beantragen, würde dies das Zeitbudget der Schule sprengen. Aus diesem Grund werden offizielle Anfragen an die Schulleitungen meist abgelehnt.

Der Zugang über persönliche Kontakte funktioniert aber sehr wohl. Nutzen Sie Ihr Netzwerk. Kontaktieren Sie die Oberstufenlehrer direkt und bitten Sie um das nötige Zeitfenster.

Sie benötigen 20 Minuten Zeit für die Präsentation, wenn irgendwie möglich unmittelbar vor einer grösseren Pause oder vor Schulschluss.

Nutzen Sie Ihr Netzwerk. Kontaktieren Sie die Lehrpersonen direkt.

1.4 Präsentation auf Augenhöhe

Am wirkungsvollsten und glaubwürdigsten ist eine Präsentation durch einen Lernenden. Ein Lehrling kann den Schülern in deren Sprache aus dem Berufsalltag berichten. Der Unternehmer oder Lehrlingsverantwortliche kann den Lernenden begleiten und bei Fragen unterstützen.

Entscheidend ist: kurz und knapp.

- 10 Minuten Präsentation des Berufs
- 5 Minuten Präsentation des Betriebs
- 5 Minuten Fragen beantworten.
- Anschliessend in Pause. Fahrzeuge besichtigen und Giveaway verteilen.

Präsentation kurz und knapp, vorgetragen durch Lernende.

2 Anreiz für «Referenten»

Diese Kurzpräsentationen helfen dem Betrieb, die Lehrstellen zu besetzen und sie helfen der gesamten Branche, die Kälteberufe bekannter zu machen. Das ist dem SVK etwas wert.

Jeder Lehrling, der eine Schulklasse besucht und einen Kälteberuf präsentiert, erhält vom SVK ein Taschengeld von Fr. 100.-- pro Präsentation.

Die fünf Schritte zum Taschengeld:

Schulbesuch organisieren → Beruf präsentieren → Abschluss-Selfie mit der Klasse → Selfie an SVK → Taschengeld an «Referent».

Bedingungen für diesen Deal

- Die Präsentation erfolgt durch einen Lernenden. Präsentationen durch ausgebildete Fachleute sind zwar auch erwünscht, werden vom SVK jedoch nicht entschädigt.
- Die Präsentation basiert auf den SVK-Vorlagen. Ergänzungen und Anpassungen sind möglich. cool-clever.ch ist zu erwähnen.
- Der SVK darf das «Klassen-Selfie» via Social Media Kanäle publizieren. Botschaft: *Präsentation des «coolsten Berufs» an der Oberstufe in Musterdorf! Präsentiert durch Hans Muster, Lehrling Kältesystem-Monteur 3. Lehrjahr bei der Firma Beispiel AG (Weblink zur Firma). Infos zu den Berufen unter cool-clever.ch.*
- Bei der Firma handelt es sich um ein SVK-Mitglied.

3 Die Hilfsmittel

3.1 Checkliste für Organisation Schulbesuch

Beschrieb	Datum	zuständig	Materialien / Dokumente	erledigt
Referent/in rekrutieren (Idealerweise Lernender aus dem 3. oder 4. Lehrjahr)		Lehrbetrieb		
Lehrperson kontaktieren Wenn möglich direkt telefonisch oder persönlich (zweite Wahl: schriftliche Kontaktaufnahme)		Lehrbetrieb	Besuchsprogramm	
Termin und Zeit vereinbaren Idealerweise vor einer Pause oder vor Schulschluss, Klassengröße klären für Give-aways		Lehrbetrieb / Schule		
Präsentation anpassen Angaben der lokalen Unternehmen (Name, Logo, Lernende/r etc.) ergänzen		Referent/in / Lehrbetrieb	Präsentationsvorlage	
Organisation Give-aways z.B. RedBull, Ice-Tea, evtl. Firmen-Give-aways		Lehrbetrieb	Getränke/Eis etc.	
Bestellung Wettbewerbsflyer Anzahl per Mail bei der Geschäftsstelle SVK bestellen		Lehrbetrieb	Wettbewerbsflyer	
Durchführung Schulbesuch Vorgängig Infrastruktur (Laptop, Handykamera und Abgabematerialien/Give-Aways) nochmals kontrollieren		Referent/in	Laptop, Mobile, Give-Aways	
Erstellung Selfie mit Klasse		Referent/in	Mobile	
Rücksendung Selfie Selfie an SVK zusammen mit Abrechnungsf formular		Referent/in	Abrechnungsf formular	
Auszahlung Taschengeld		SVK		

3.2 Besuchskonzept / «Lektionenplanung»

Die Präsentation soll idealerweise ca. 20 Minuten vor einer Pause oder vor Schulschluss organisiert werden. Geplanter Ablauf:

Zeit / Dauer (ca.)	Was
2 Min.	<p>Ruhe im Klassenzimmer, Umfrage:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wer mag Glacé? • Welche Eltern haben Auto mit Klimaanlage? • Wer isst ab und zu Tiefkühlpizza? • Wer kann erklären, wie die Kälteanlage im Supermarkt funktioniert? • Zwei RedBull-Dosen hochhalten – eine eisgekühlt, eine Zimmertemperatur. Wer bevorzugt lauwarme Getränke? Wer bevorzugt eisgekühlte Getränke? <p>Zwanzig Minuten aufmerksam zuhören, dann gibt's zur Belohnung ein Getränk in der gewünschten Temperatur.</p>
2 Min.	<p>Begrüssung / Vorstellung Person</p> <p>Mein Name ist «Max». Ich bin im x-ten Lehrjahr bei der Firma Muster und lerne Kältesystem-Monteur. Ich kann erklären, wie die Kälteanlagen im Supermarkt funktioniert.</p> <p>Begleitet werde ich von xxx Name und Funktion.</p> <p>In den nächsten 20 Minuten werde ich euch zeigen, was ein/e Kältesystem-Monteur/in den ganzen Tag macht und weshalb es der coolste Beruf der Welt ist.</p>
10 Min.	Präsentation Beruf, welcher der Lernende selber erlernt. Kurzer Hinweis auf die beiden andere Berufe
3 Min.	Kurzpräsentation Betrieb
3 Min.	Fragen beantworten, Flyer verteilen, Hinweis auf weitere Infos
Total max. 20 Min.	
	Selfie mit Klasse. Verabschiedung.
	Abschluss, Pause. Service-Auto zeigen, Give-Away verteilen und ein cooles Selfie erstellen.

3.3 Inputs für Kontaktaufnahme mit Lehrperson

Idealerweise erfolgt die Kontaktaufnahme mit der Lehrperson telefonisch oder persönlich.

- Auf offene Lehrstelle aufmerksam machen
- Attraktivität und Zukunftschancen der Kälteberufe aufzeigen
- Um Zeitfenster für Präsentation bitten
- Präsentation organisieren

Falls die telefonische/persönliche Kontaktaufnahme nicht möglich ist, erfolgt Kontaktaufnahme mit einem Schreiben/Mail wie beispielsweise:

Coole Zukunftsberufe

An Herr/Frau XY, Oberstufenlehrer/in 2. OS, Gemeinde

Die Kältefachleute haben hervorragende Zukunftsaussichten. Unsere Gesellschaft benötigt immer mehr Kühl- und Klimaanlageanlagen, sei es im Detailhandel, im Spital, in der Industrie oder im Haushalt. Kältefachleute sind extrem gesucht, die Kälteberufe jedoch leider zu wenig bekannt.

Wir sind ein Kältefachbetrieb aus Musterort und bilden Kältesystem-Monteur/innen, Kältesystem-Planer/innen und Kältemontage-Praktiker/innen aus. Sehr gerne würde unser Lernender XY (3./4. Lehrjahr als xxxx) bei Ihnen vorbeikommen und Ihrer Klasse seinen spannenden Beruf kurz vorstellen. Für die Präsentation reicht ein Zeitfenster von rund 20 Minuten, idealerweise direkt vor einer Pause oder vor Schulschluss. Können Sie uns im Verlauf des Herbsts dieses Zeitfenster zur Verfügung stellen? Das würde uns sehr freuen. Wir sind überzeugt, dass wir so den Jugendlichen Einblick in eine Branche verschaffen können, welche die meisten heute so noch nicht kennen.

Vielen Dank im Voraus für Ihre Rückmeldung. Für Fragen stehen wir gerne zur Verfügung.

Freundliche Grüsse