



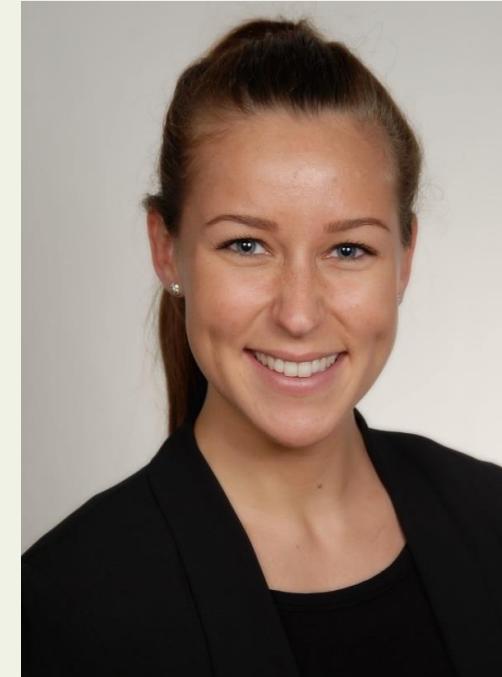
# Online-Seminar

**Gesundes Ausbildungsmarketing –  
Nachwuchskräfte finden und binden**

# Das sind wir ...



**Felicia Ullrich**  
Geschäftsführerin  
u-form Testsysteme



**Carmen Kocaer**  
Fachreferentin  
BARMER

# Gesundes Ausbildungsmarketing

Nachwuchskräfte finden und binden!

**Felicia Ullrich**



- **128 Jahre Familientradition**  
in der 4. Generation
  
- **78 Jahre Partner der IHK Organisation**  
analog & digital
  
- **Digitale Lösung für Ihre Ausbildung**  
E-Recruiting, Ausbildungsmanagement ,  
Testverfahren
  
- **Größte doppelperspektivische Studie**  
"Azubi-Recruiting Trends"

**u-form**



# Etwas über mich

- Banklehre
- BWL-Studium Schwerpunkte HR & Marketing
- Marketing bei Coca-Cola & der Deutschen Bank
- Geschäftsführung u-form – Partner der IHK
- **Zertifizierte Eignungsdiagnostikerin, Design-Thinkerin, Trainerin, Systemischer Coach**
- Mama von zwei Söhnen (20/25)



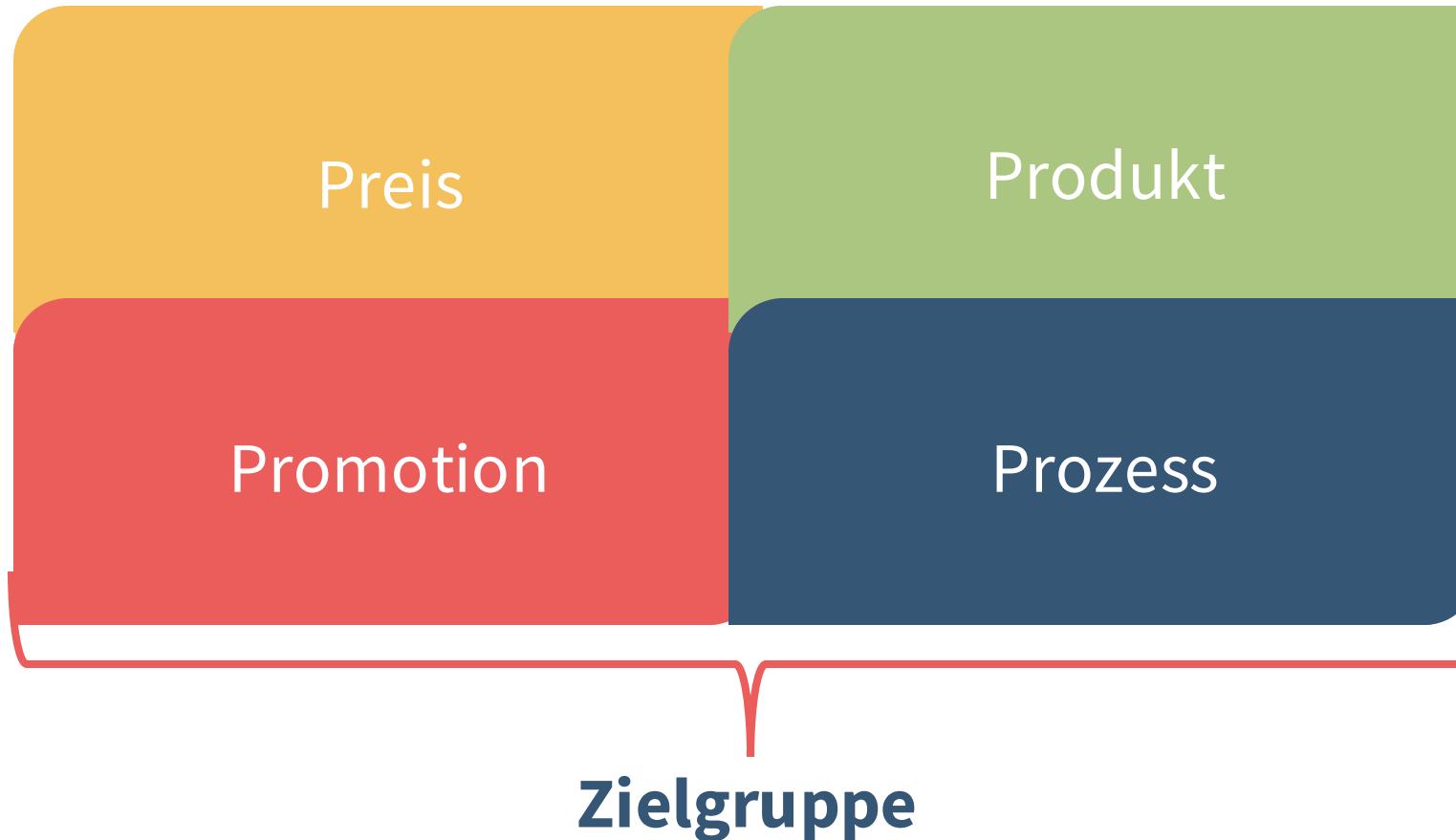
**AZUBI-RECRUITING  
TRENDS 2024**  
**Studienergebnisse 2024**  
**kostenlos runterladen**

**Studienergebnisse 2025 ab Juni  
2025**

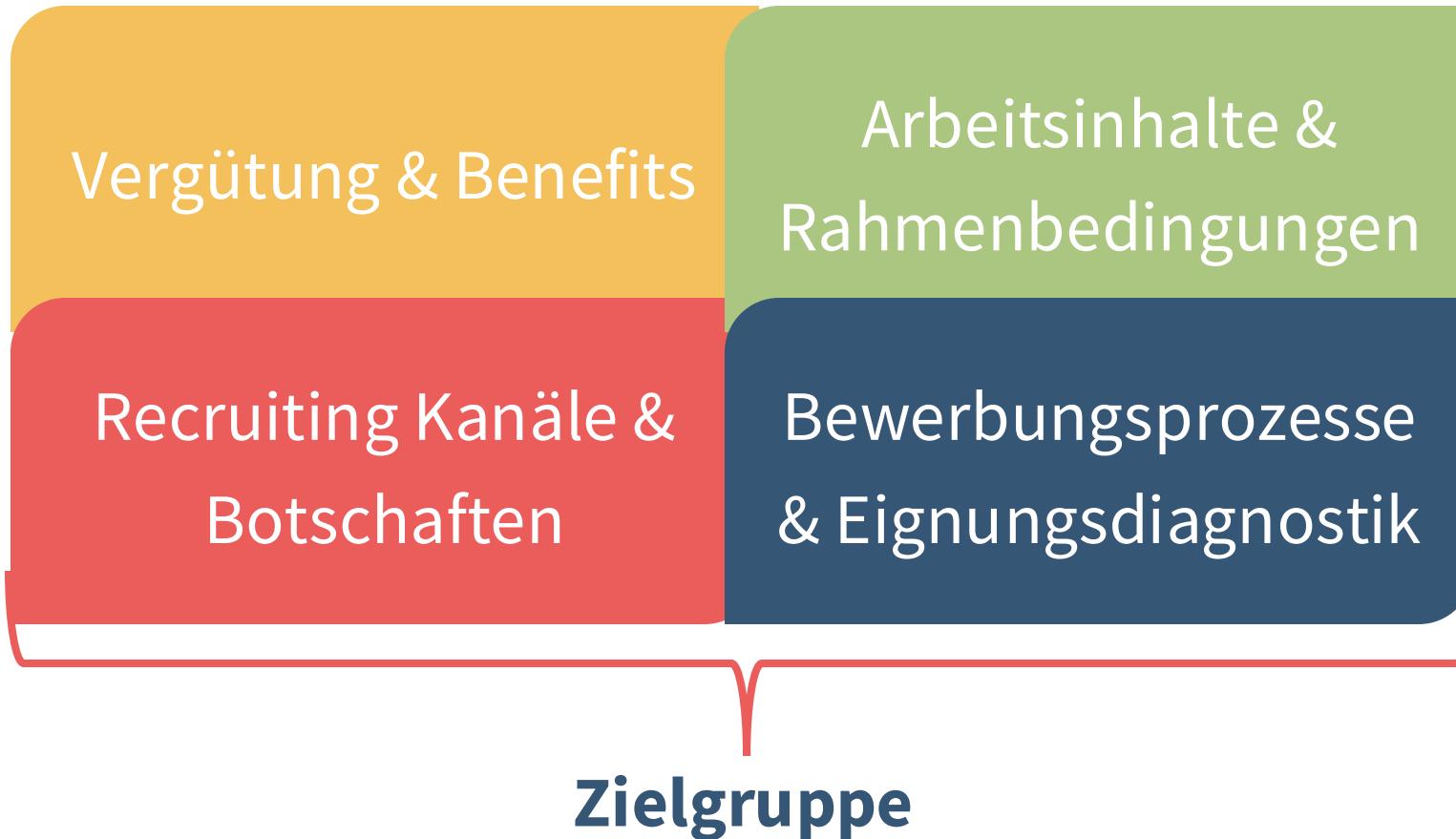


[testsysteme.de/studie](https://testsysteme.de/studie)

# Formel für gutes Marketing: 4 x P



# Formel für gutes Marketing: 4 x P



# Haben Sie die Zielgruppe im Blick



# Finden Sie Antworten

Welche Sorgen und Wünsche hat Ihre Zielgruppe



Welche **Informationen** wünschen sich Ihre Bewerbenden



Wie ist das Nutzungsverhalten Ihrer Zielgruppe



Was hält junge Menschen **davon ab**, eine Ausbildung bei Ihnen zu beginnen



Was hält junge Menschen davon ab, sich bei Ihnen zu bewerben



Was unterscheidet Sie vom Wettbewerb (**EVP**)



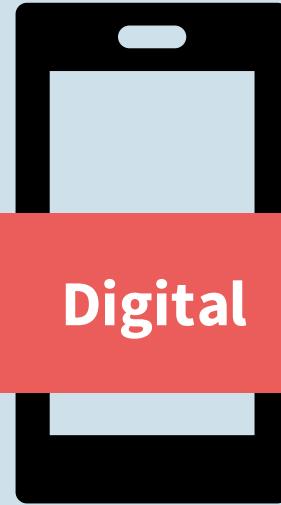
# Wünsche der jungen Generation



## Wünsche der jungen Generation:

- **Rahmenbedingungen Ausbildungsstätte:** Standort (60 %), Modernität (40 %), soziale Angebote (35 %), Gesundheitsförderung (26 %), Diversität (25 %)
- **Rahmenbedingungen Ausbildung:** Einführung (55 %), Lern- und Arbeitsklima (54 %), Vereinbarkeit (51 %), Unterstützung (41 %), flexibler Urlaub (42 %), Feedback (36 %)
- **Inhalte der Ausbildung:** Spaß an den Inhalten (60 %), Praxisbezug (45 %), Selbstbestimmung (44 %), Vielfältigkeit (38 %), Technologien (31 %)
- **Erwartung an den späteren Beruf:** Interesse (63 %), Einkommen (46 %), Aufstiegsmöglichkeiten (44 %), Krisenfestigkeit (34 %)

# Nutzungsverhalten der Zielgruppe



Digital

83 % suchen  
bei Google

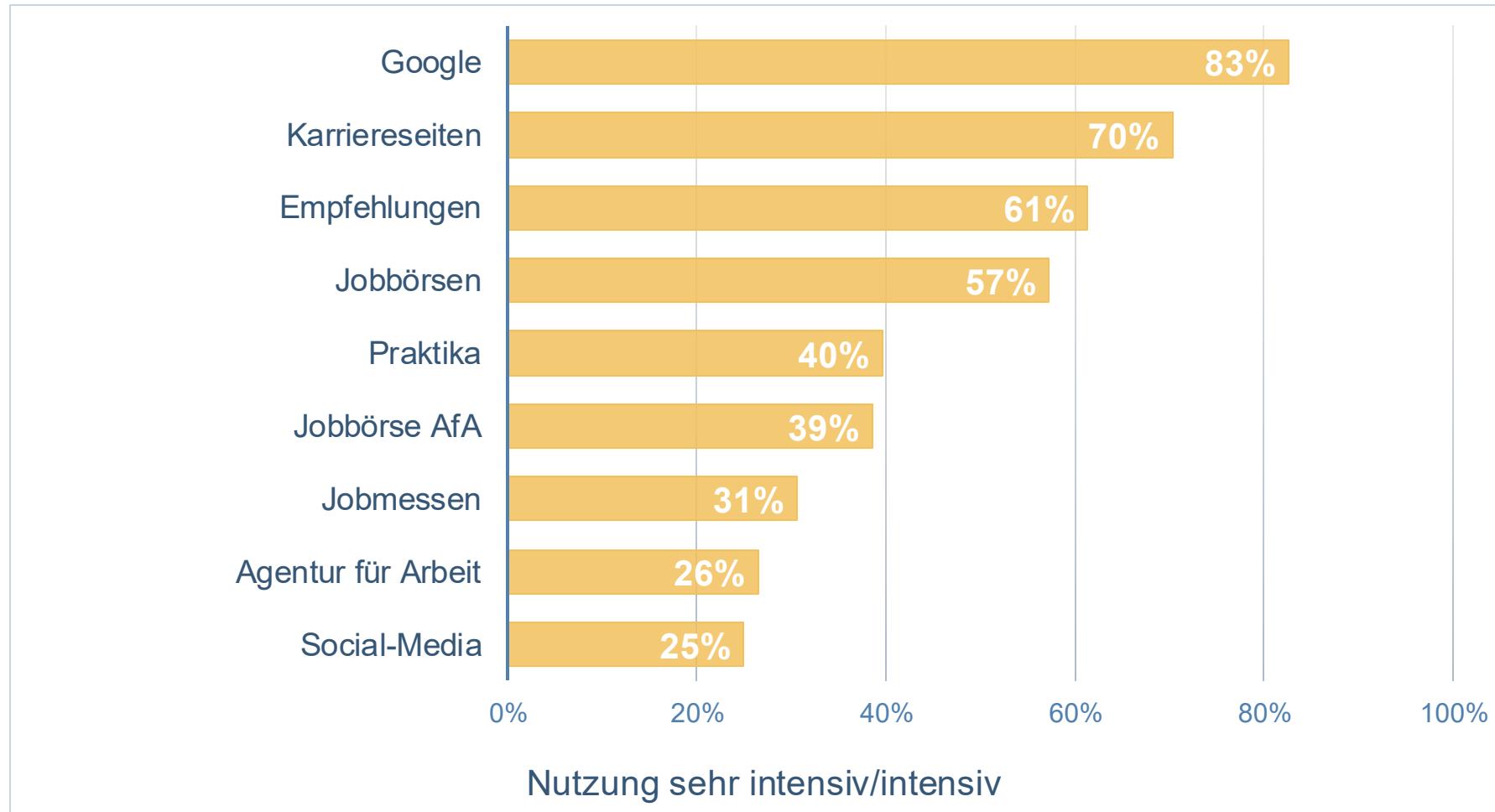
aber auch:



Persönlich

61 % vertrauen auf  
Empfehlungen

# Von den Jugendlichen genutzte Kanäle

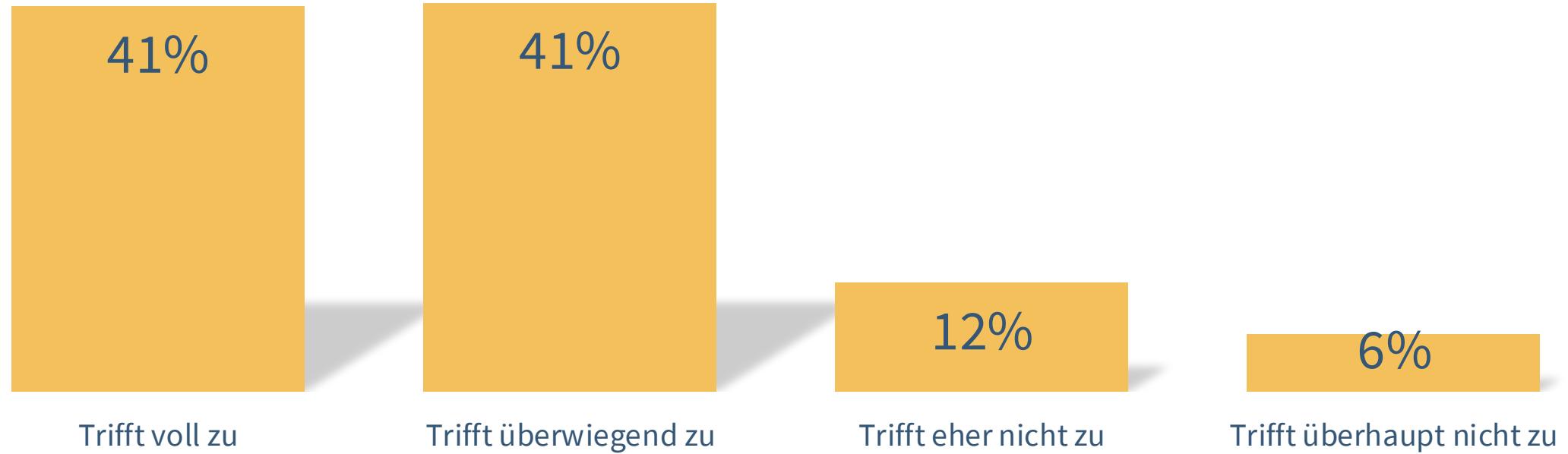


# Stärken Sie Ihren Employer Brand

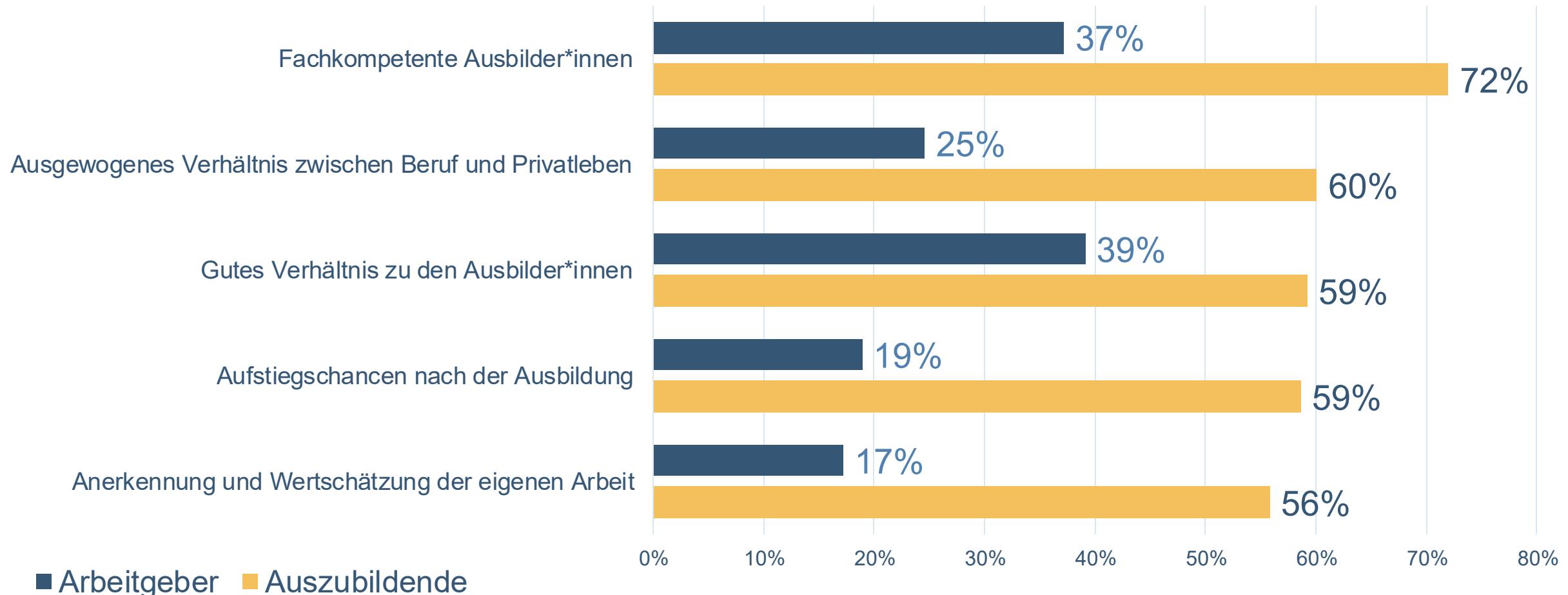


# Image der Ausbildung

„Ich habe mich bei meinem Unternehmen beworben, weil die Ausbildung einen sehr guten Ruf genießt.“



# Attraktivitätsfaktoren Vergleich

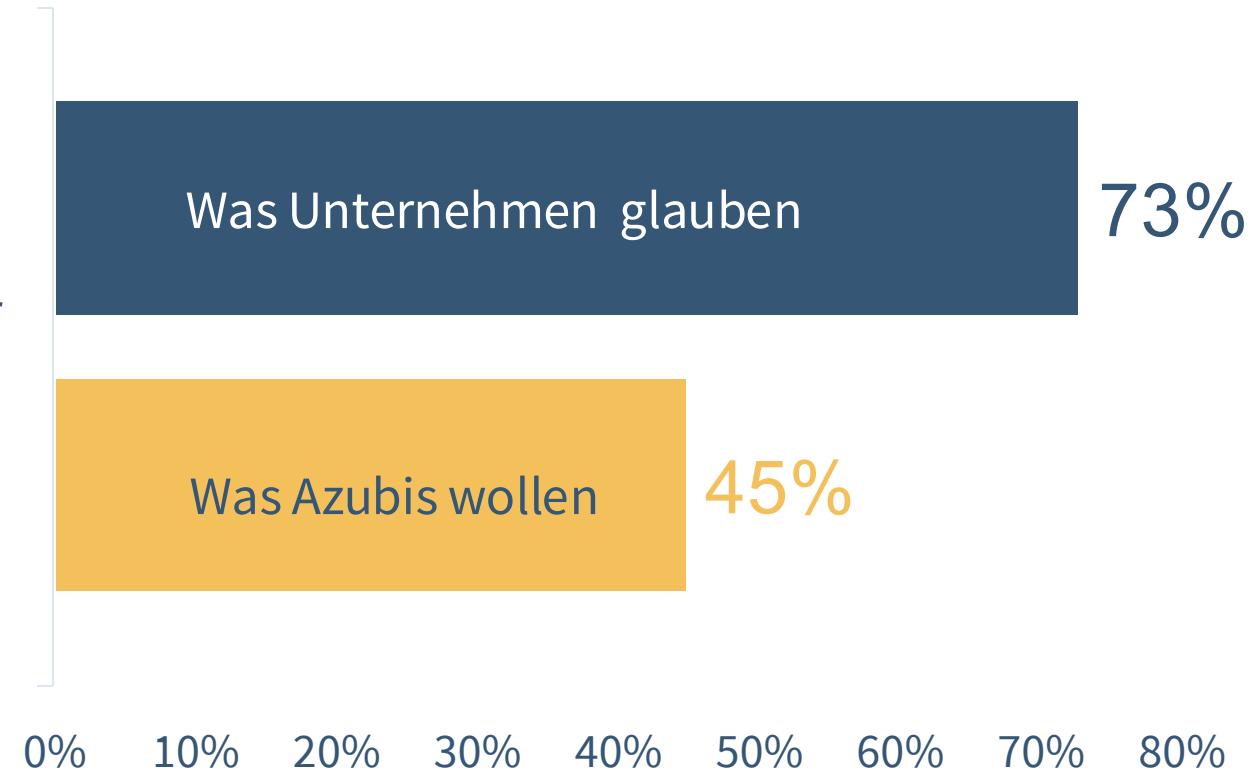


# Perspektiven nach der Ausbildung

„Was trifft eher auf dich zu?“

„Was glauben Sie, wie viel Prozent Ihrer Azubis möchten nach der Ausbildung...“

Auf jeden Fall bei Ihnen bleiben?/  
Ich möchte auf jeden Fall nach der  
Ausbildung in meinem Betrieb  
weiterarbeiten.



# Verstehen Sie die sozialen Medien richtig!



# Nutzung der sozialen Medien (Gen Z)

**11 %**

aktiv suchend

**40 %**

passiv

**wahrnehmend**

**49 %**

keine Nutzung

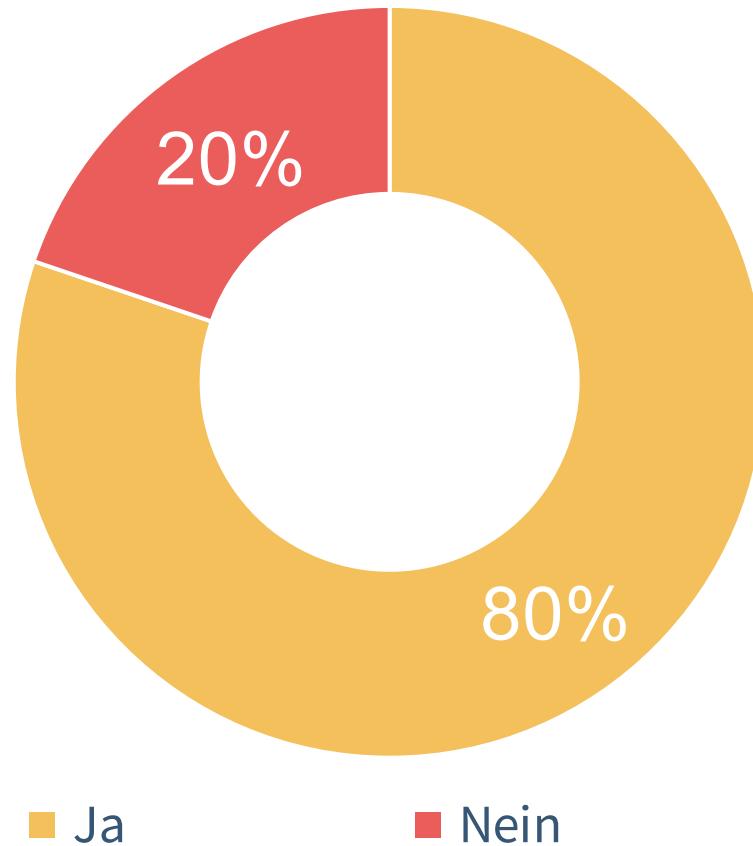


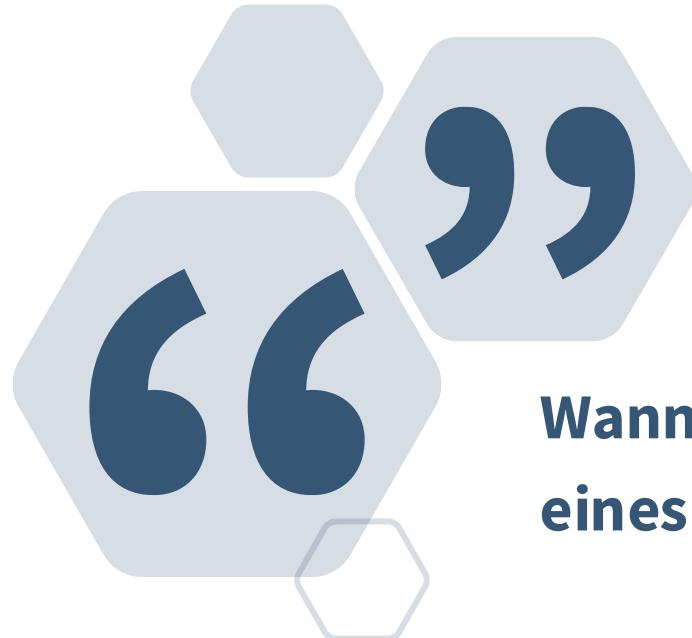
*Die wichtigste Anforderung ist ein Umdenken:  
weg davon, Botschaften zu verfassen, die von  
uns handeln und hin zu Inhalten, die die  
Probleme der Menschen lösen, die wir  
erreichen wollen.*

Ann Handley

# Social-Media

„Sollten Ausbildungsbetriebe soziale Medien wie Instagram, TikTok etc. für die Ansprache von Bewerbenden nutzen?“





## **Wann findest du einen Social-Media-Auftritt eines Unternehmens schlecht oder peinlich?**

*„Wenn mit irgendwelchen Benefits oder Vorteilen gelockt wird“*

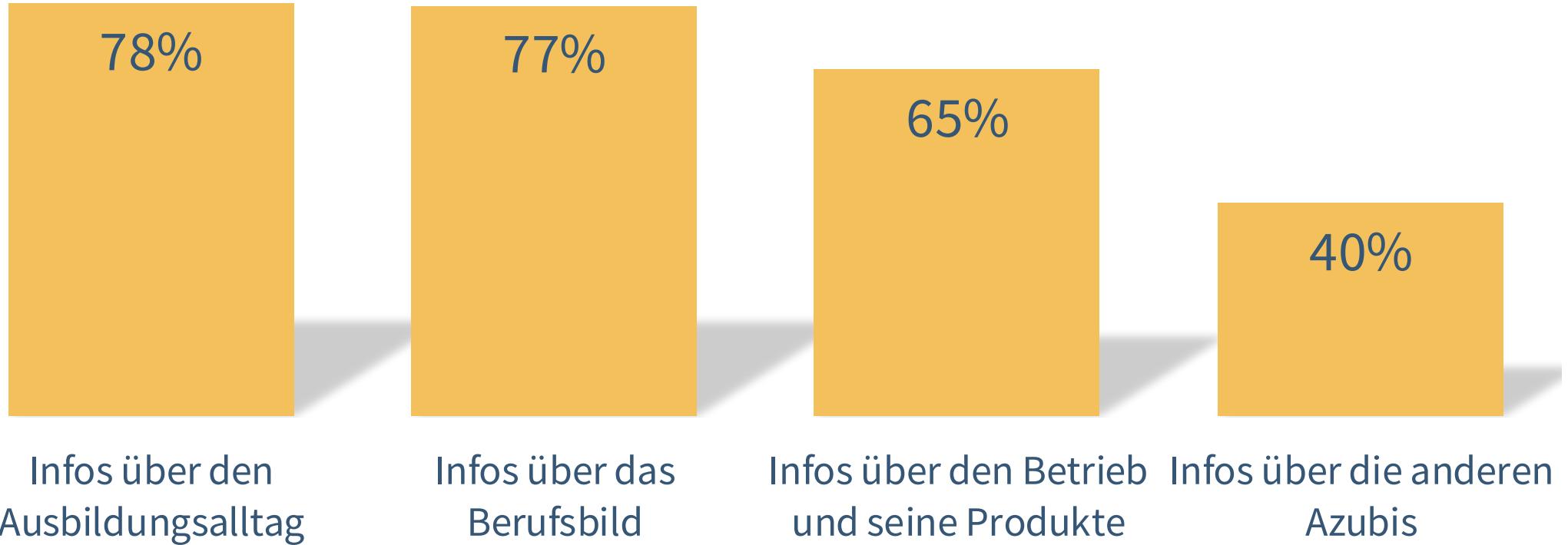
*„Wenn Sie anfangen zu singen/rappen oder sich anders lächerlich machen. Wenn Wasser und Kaffee als Benefits angesehen werden.“*

*„Sobald Benefits beworben werden die selbstverständlich sind (Obstkörbe, Parkplätze etc)“*

# Social-Media

„In Bezug auf die Ausbildung oder den Ausbildungsbetrieb: Worüber möchtest du etwas in den sozialen Medien erfahren?“

Trifft zu



# Soziale Medien im Azubi-Recruiting

## Berufliche Orientierung

- Suche nach Informationen zu Berufsbildern und beruflichen Möglichkeiten

## Ausbildungsplatzsuche

- Gezielte, aktive Suche nach Ausbildungsplätzen
- Sie müssen gefunden werden
- **Werbung = Budget!**

## Employer Branding

- Darstellung als attraktiver Arbeitgeber
- Unterstützung der Entscheidung für Sie als Arbeitgeber



**Machen Sie neugierig  
auf Ihre Ausbildung**



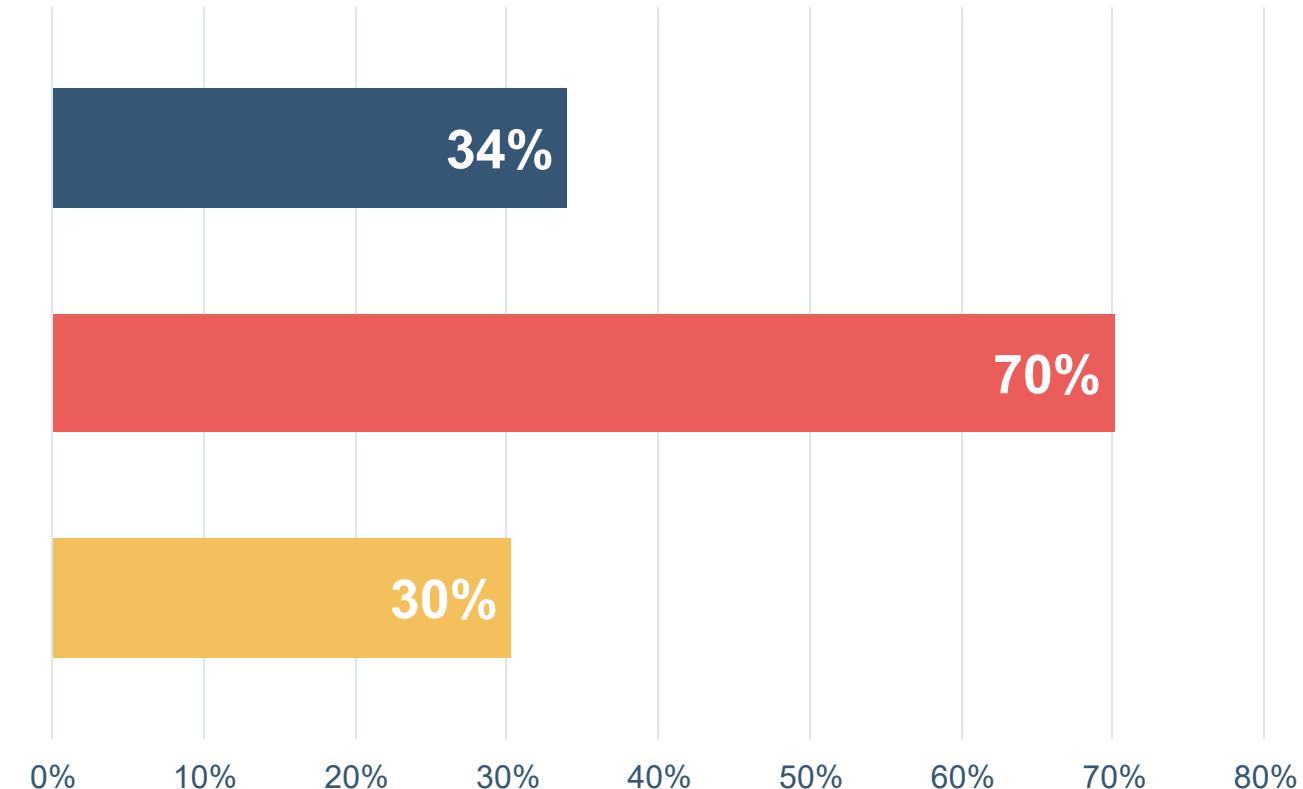
# Jobmessen - schaffen Sie Erlebnisse!!!

Ich konnte einen konkreten Eindruck der Berufe bekommen z.B. Ausprobiermöglichkeiten durch Übungen, Spiele etc. (Wie sind die Berufe?)

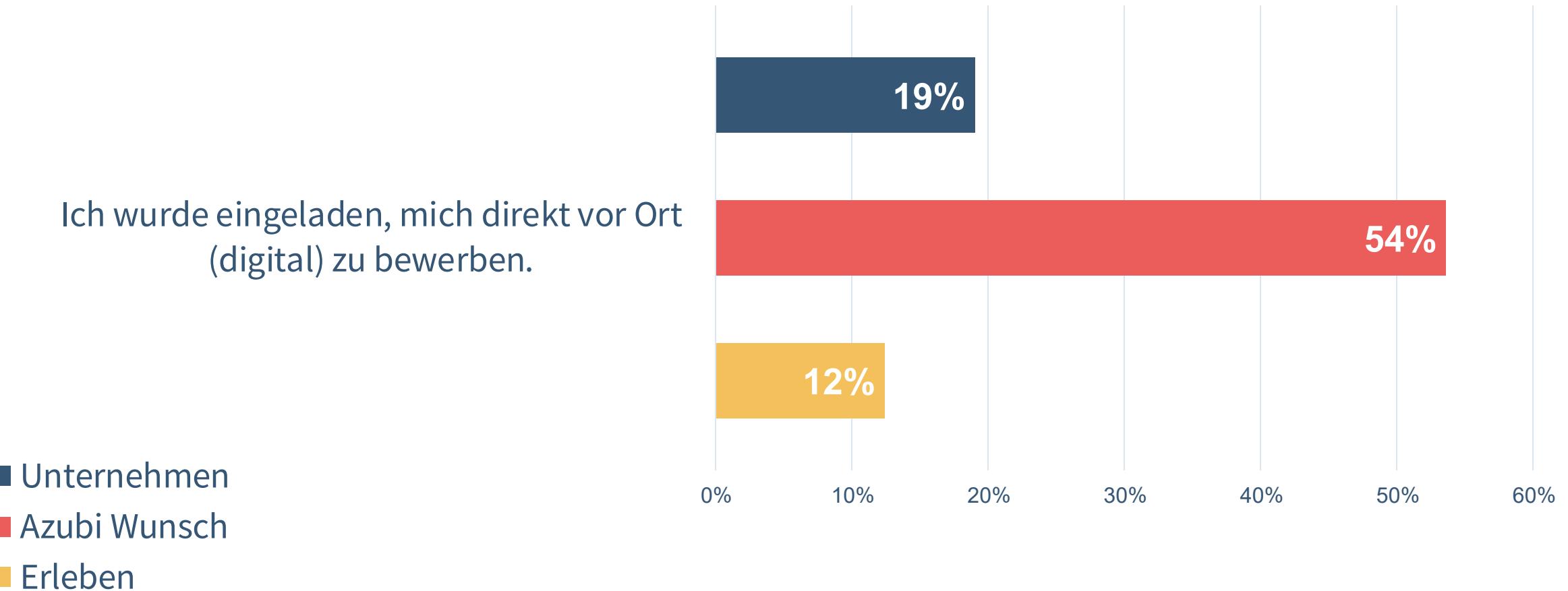
■ Unternehmen

■ Wunsch

■ Erlebnis



# Generieren Sie Kontakte!

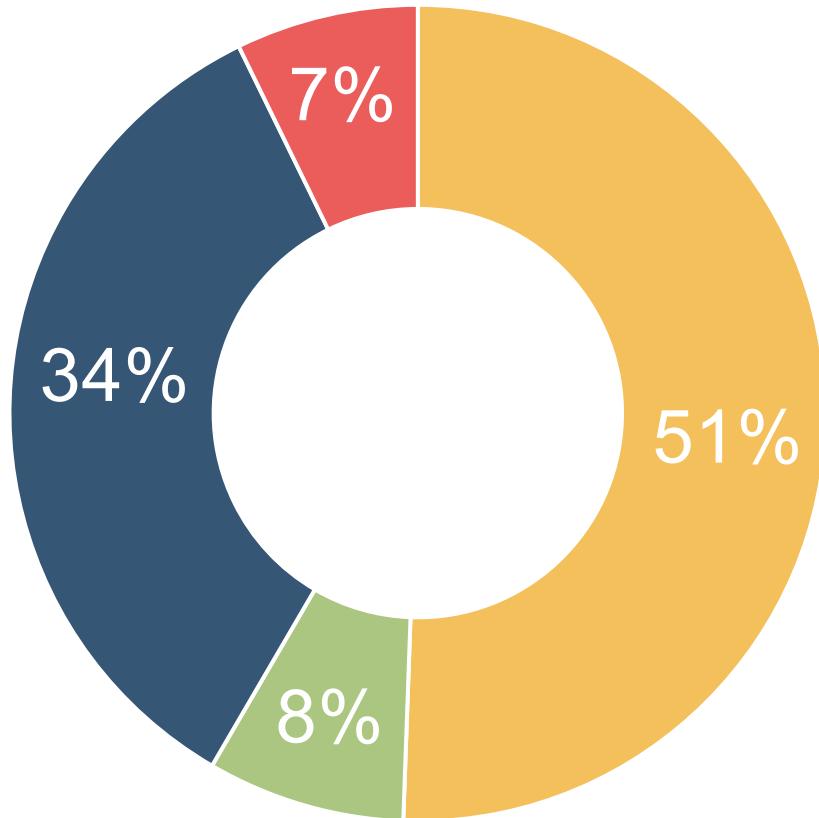


# Machen Sie bewerben einfach!



# Schnelle Bewerbung

„Erhöht eine schnelle, einfache Bewerbung die Chance, dass du dich bei einem Unternehmen bewirbst?“



- Auf jeden Fall
- Abhängig davon, ob ich schon ein Angebot habe
- Abhängig vom Unternehmen, bei dem ich mich bewerbe
- Nein

# Vertrauen Sie der Wissenschaft!



# Die Sache mit den Fehlern

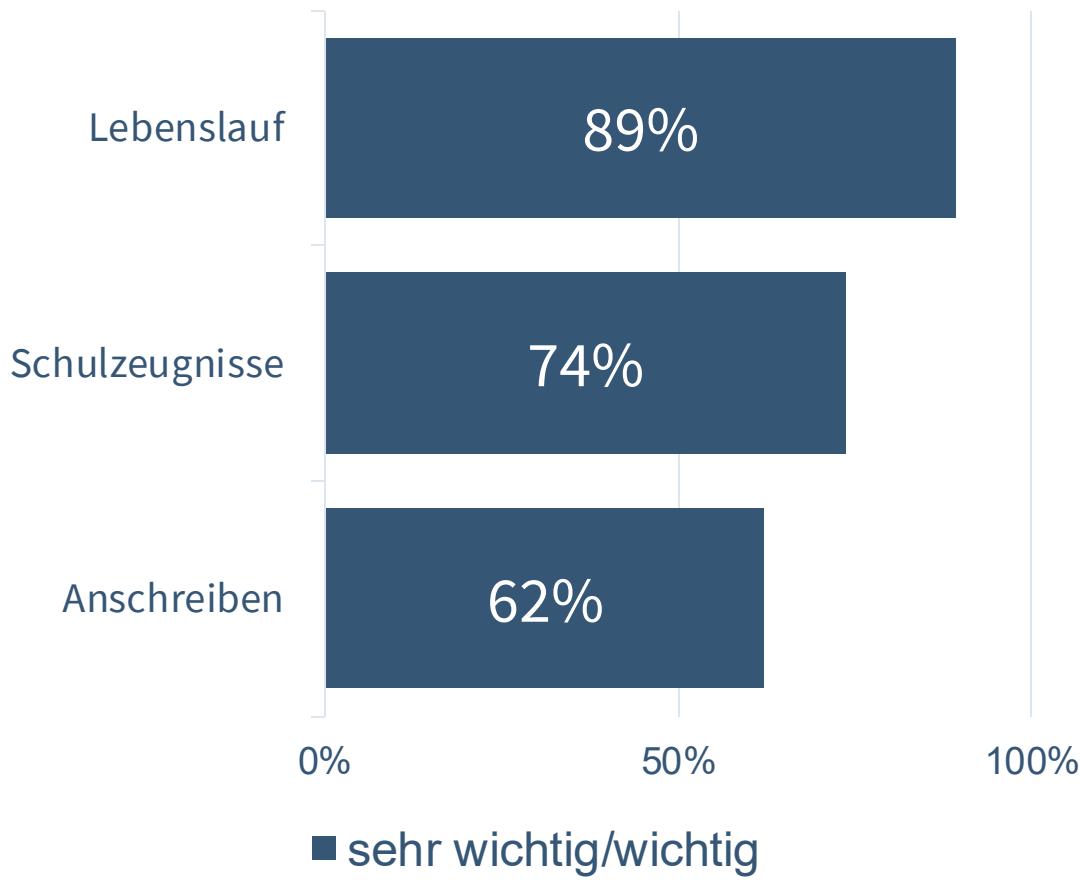


## Die zwei Fehler der Eignungsdiagnostik:

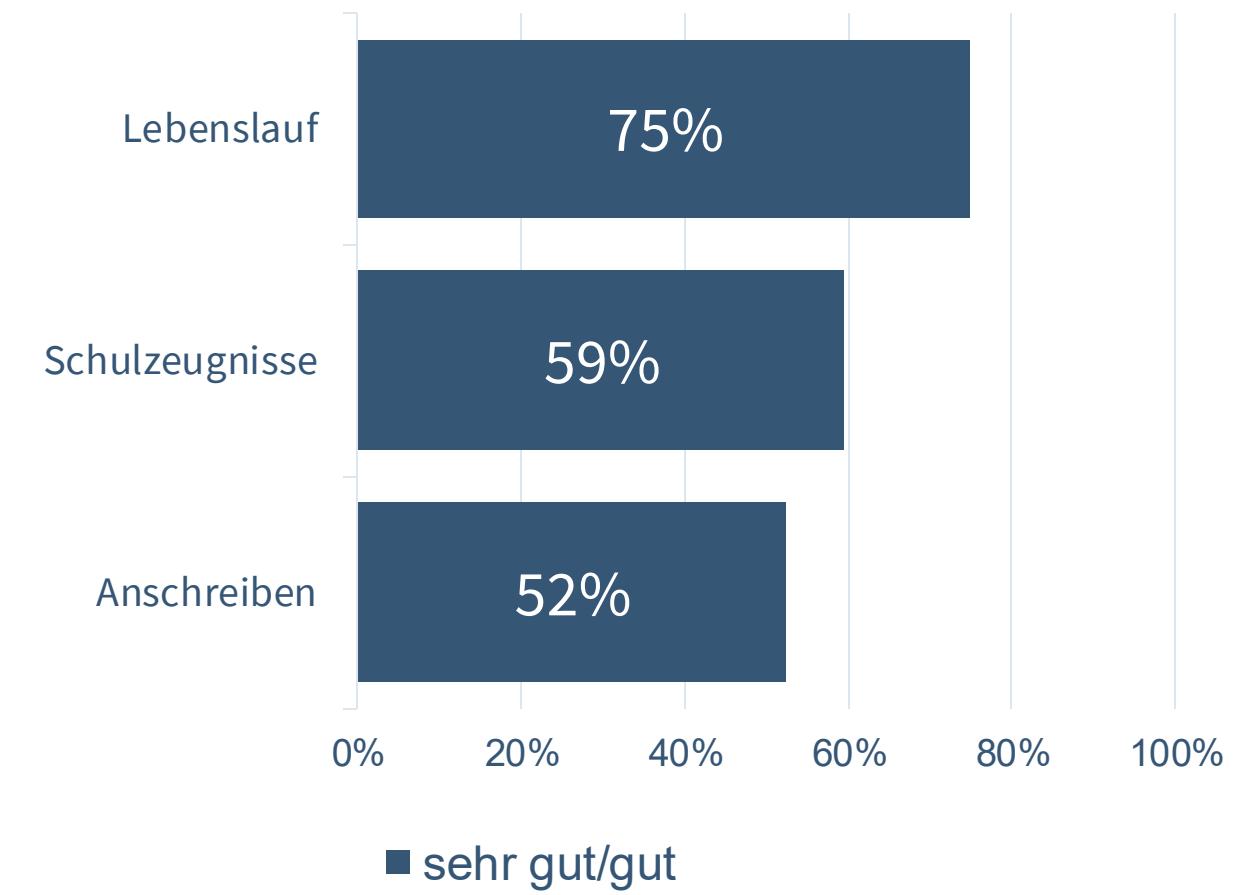
1. Sie stellen den/die Falschen ein (**Alpha-Fehler**). Fehler ist ärgerlich, aber zu korrigieren.
2. Sie stellen den/die Richtigen nicht ein (**Beta-Fehler**). Fehler ist nicht zu korrigieren, weil er nicht sichtbar wird. **J.K. Rowling Effekt**

# Wichtigkeit & Aussagekraft im Vergleich

„Wie wichtig sind Ihnen bei Bewerbungen die folgenden Elemente?“



„Wie gut lässt sich Ihrer Erfahrung nach die Eignung eines Bewerbenden aus den folgenden Elementen ermitteln?“



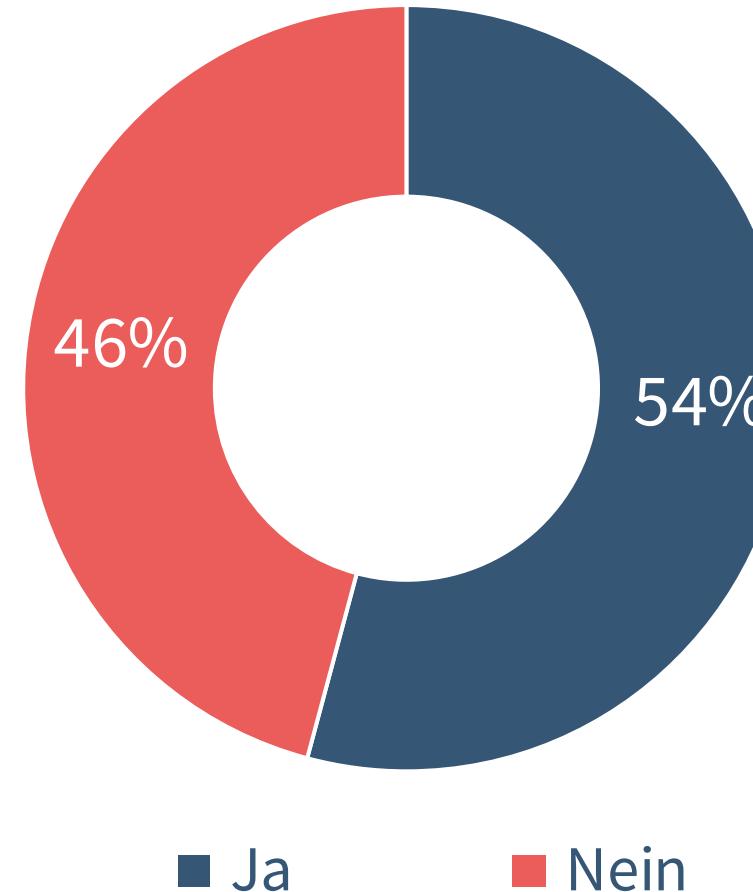


## Glauben statt Eignung

- Hat meinen Namen falsch geschrieben
- Lücken im Lebenslauf
- Kein gutes Anschreiben
- „Ist nicht über uns informiert“
- „Weiß gar nicht, was der Beruf bedeutet“
- Die Noten in Deutsch, Mathe, Englisch
- Freut sich auf Feierabend

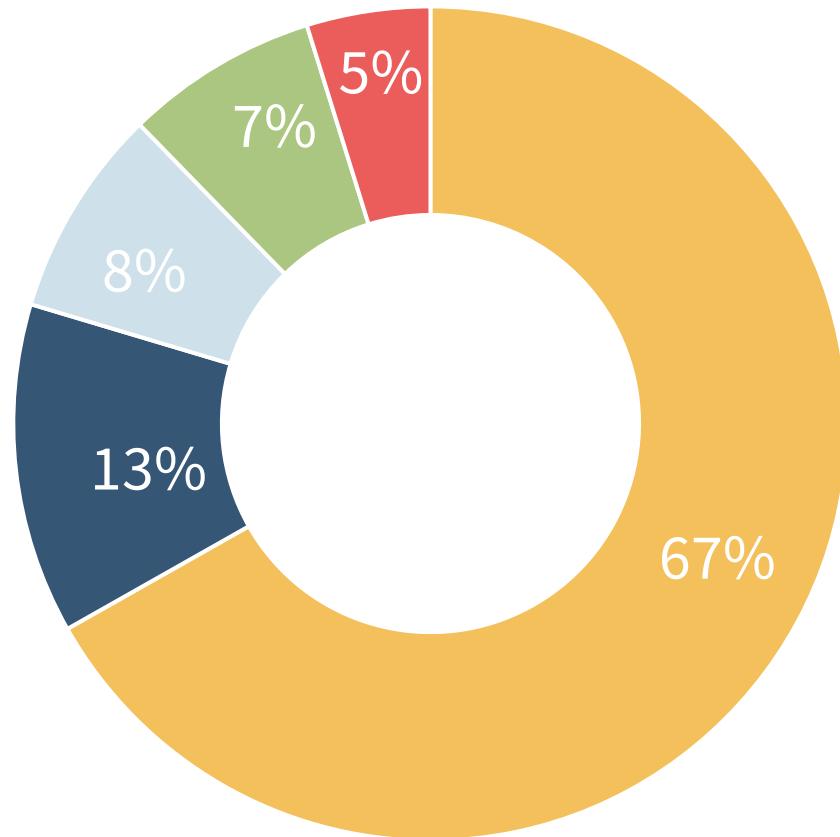
# Testverfahren in der Azubi-Auswahl

„Setzen Sie Testverfahren für die Azubi-Auswahl ein?“



# Einstellungstests

„Du bist zum Einstellungstest eingeladen, den du am PC von zu Hause aus machen kannst. Was wäre der wichtigste Grund für dich, dass du den Test **nicht** machst?“



- Ich mache den Test auf jeden Fall.
- Ich habe Angst zu scheitern.
- Ich habe schon andere Ausbildungsplatzangebote.
- Ich verstehe den Sinn von Einstellungstests nicht.
- Einstellungstests sind mir zu stressig.

# DIN 33430

## Eignungsdiagnostik



[www.testsysteme.de/downloads](http://www.testsysteme.de/downloads)

# Pre- und Onboarding – Sorgen Sie für ein gutes Ankommen!



# Selbstwirksamkeit



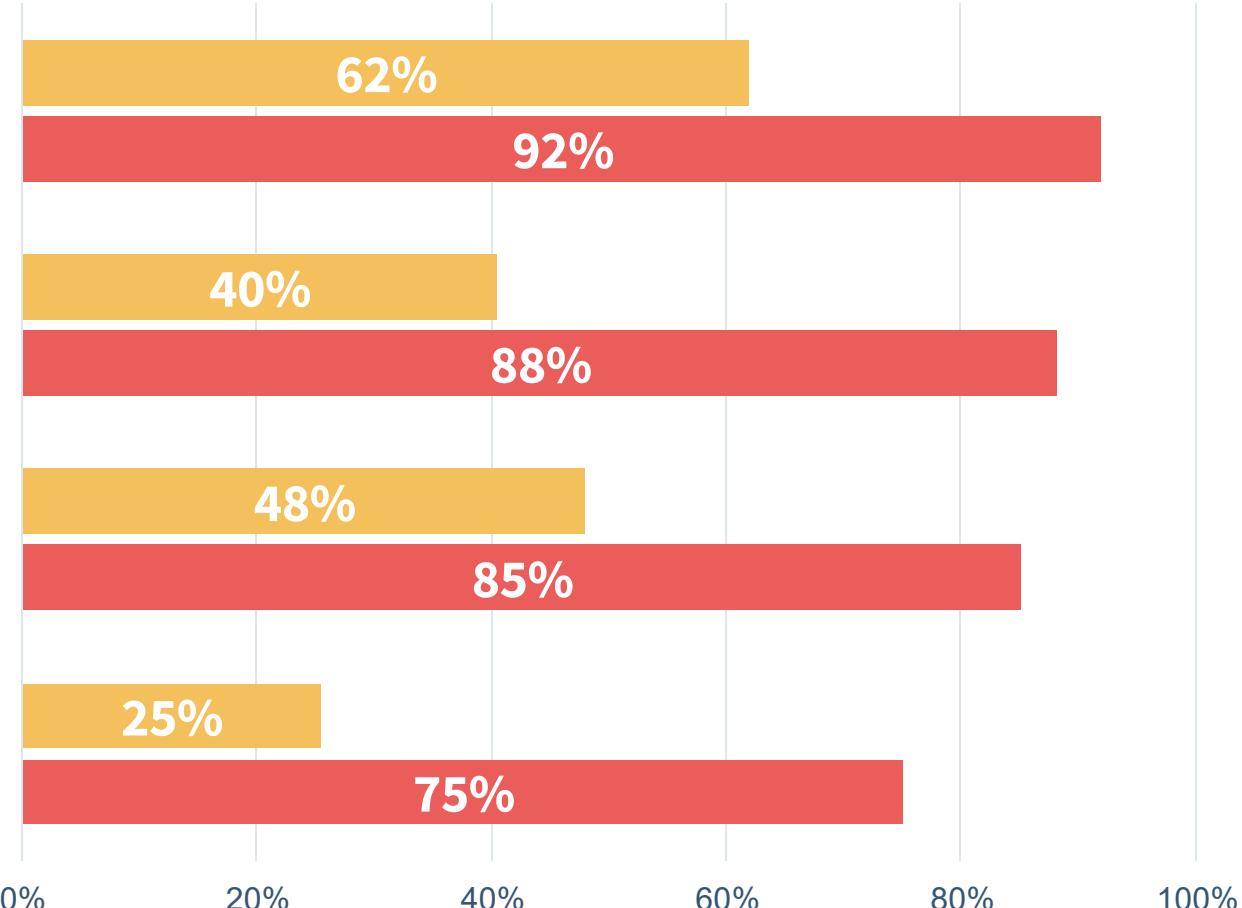
Unter dem Begriff  
**“Selbstwirksamkeit”** versteht die Psychologie die Überzeugung einer Person, auch schwierige Situationen und Herausforderungen aus eigener Kraft erfolgreich bewältigen zu können.

# Steigerung der Selbstwirksamkeit

1. **Erfolgserlebnisse** führen zur Stärkung der Selbstwirksamkeit. Wiederholte Misserfolge führen zu einer Schwächung von Selbstwirksamkeit, vor allem wenn wir die Ursachen für den Misserfolg uns selbst zu schreiben.
2. **Beobachtung von Vorbildern**. Erfolge von Personen, die uns selbst wichtig oder uns ähnlich sind, stärken die Selbstwirksamkeit.

# Wünsche zum Onboarding

Ablaufplan für den ersten Arbeitstag



■ Wirklichkeit

■ Wunsch

**Jetzt Formular  
ausfüllen und gratis  
herunterladen!**



[testsysteme.de/download](https://testsysteme.de/download)

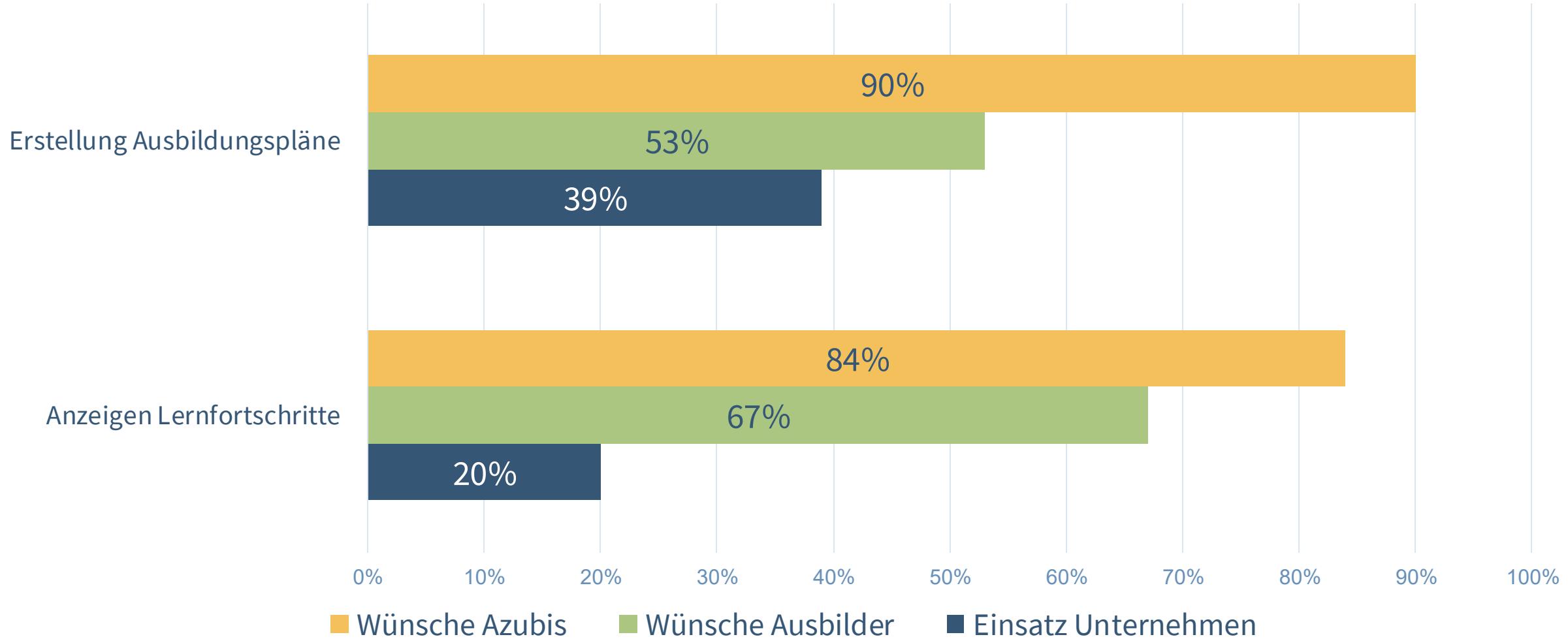


Machen Sie Ihre Ausbildung  
mit digitalen Angeboten  
attraktiv!



# Digitalisierung: Wunsch & Wirklichkeit

„Wie findest du den Einsatz von digitalen Systemen in den folgenden Bereichen?“



Danke für Ihre  
Aufmerksamkeit - lassen Sie  
uns gerne vernetzen!



# Kostenloses Online-Seminar

**Studienabbrechende als Auszubildende – eine Chance zur Deckung des Fachkräftebedarfs und für die betriebliche Gesundheitsförderung**

- ✓ Wie wirkt sich der War for Talents auf den Ausbildungsmarkt aus und welche Rolle spielen Studienabbrecher/innen?
- ✓ Welche Partner und Netzwerke können Unternehmen nutzen, um Studienabbrecher/innen als Auszubildende zu gewinnen?
- ✓ Welche Strategien sind besonders wirksam, um Studienabbrecher/-innen erfolgreich anzusprechen?
- ✓ Wie können betriebliche Strukturen optimiert werden, um für Studienabbrecher/-innen ein gesundes Arbeitsumfeld und eine langfristige Bindung zu schaffen?



Anmeldung über QR-Code oder  
[www.barmer.de/seminar-studienabbrecher](http://www.barmer.de/seminar-studienabbrecher)



# Gesunder Start - intensive

## Gesundheitsangebot für Auszubildende und Dual Studierende

Wer die **Gesundheit des beruflichen Nachwuchses fördert, investiert in die Zukunft seines Unternehmens.** Ihre Auszubildenden erhalten in Workshop Gesundheitswissen zu unterschiedlichsten Schwerpunkten (**Ernährung, Bewegung, Stress, Sucht**).

### Warum sich das Programm für Ihren Betrieb lohnt:

- Ihre jungen Talente entwickeln bereits in der Ausbildungszeit die eigene Gesundheitskompetenz
- Sie verändern langfristig die Gesundheitskultur im gesamten Unternehmen
- Sie bieten jungen Nachwuchskräften interessanten Mehrwert in Zeiten des Fachkräftemangels

### Das erwartet die Azubis:



**Sie haben Interesse?** Dann nehmen Sie gerne Kontakt mit uns auf:  
[bgm-strategie@barmer.de](mailto:bgm-strategie@barmer.de)



# 7Mind Azubi

## Digitales Gesundheitsangebot

7Mind Azubi ist eine Meditationsapp, die mentale Gesundheit und Achtsamkeit fördert.

7Mind Azubi bietet:

- Zugang: Für 3 Monate, ohne automatische Verlängerung.
- Wissenskurse: Einheiten zu den Themen Schlaf, Stress und Gewohnheiten.
- Meditationen: Für gesunde Routinen im Arbeitsalltag.
- Podcast-Folgen: Die Meditationspraxis durch Impulse vertiefen.

Sie haben Fragen, dann nehmen Sie mit uns Kontakt auf:

[7Mind-BGM@barmer.de](mailto:7Mind-BGM@barmer.de)



# Unsere Kontaktmöglichkeiten

für Unternehmen

- **Telefonservice für Firmenkunden**

Den Telefonservice der BARMER erreichen Sie von Montag bis Freitag zwischen 7 und 20 Uhr, deutschlandweit und kostenfrei unter 0800 333 0505

- **Nachricht an die BARMER**

Sie benötigen ein Formular oder haben eine konkrete Frage?  
Senden Sie eine Nachricht an die BARMER über unser Kontaktformular unter [www.barmer.de/firmenkontakt](http://www.barmer.de/firmenkontakt)





**Vielen Dank!**