

Seminar

**Zweite Chance oder erste Wahl –
Studienabbrechende für die
Ausbildung entdecken und erfolgreich
gewinnen**

Das sind wir ...

BARMER



Wilko Alberring
Projektleiter, Verbundprojekt
"Erfolgreich 2.0" der Ems-Achse



Sabrina Oeß
Key Account Managerin
BARMER

Zweite Chance oder erste Wahl – Studienabbrechende für die Ausbildung entdecken und erfolgreich gewinnen

Wilko Alberring

7.10.2025

Agenda

- Wen haben Sie vor sich?
- Wen hätten Sie gerne vor sich?
- Wie bekommen Sie die Zielgruppe zu sich?
- Was können Sie außerdem tun?

Wen haben Sie vor sich?

Wilko Alberring

- Seit 9 Jahren bei Wachstumsregion Ems-Achse e.V.
 - Kompetenzkultur Mittelstand
 - Bildungsökosystem Nordwest
 - Projektfabrik
 - Erfolgreich 4.0
 - Erfolgreich 2.0
- Davor
 - Bachelor-Studium BWL, Aachen
 - Ausbildung zum Bankkaufmann, Leer





Unsere Region, die Wachstumsregion Ems-Achse:

- ... von Ostfriesland über das Emsland bis in die Grafschaft Bentheim
- ... Geschäftsstellen in Papenburg und Lingen
- ... Verbund von Unternehmen, Landkreise, Kommunen, Städte, Institutionen, Kammern, Verbände, Hochschulen, weitere Bildungseinrichtungen
- ... Hochschule Emden/Leer als fester Partner beim Thema
- ... Erweiterung auf “Umstieg Nordwest” bis nach Wilhelmshaven und Oldenburg



Wen haben Sie vor sich?

Warum darf ich vor Ihnen reden?

- Zwei JOBSTARTERplus-Projekte aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und des Europäischen Sozialfonds durchgeführt
- Sechs Jahre mit der Zielgruppe gearbeitet
 - Über 6.000 Studierende für das Thema sensibilisiert
 - Knapp 700 Studierende in rund 1.600 Beratungen
 - 190 Neuorientierungen begleitet
 - 586 Unternehmen beraten
- Initiative „Umstieg Nordwest“ ins Leben gerufen

Aus Verknüpfung zwischen Hochschule und Ems-Achse resultierte...

... alle zwei Wochen einen Ratsuchenden auf einen neuen Weg bringen

... jede Woche zwei neue Ratsuchende begleiten

... den Unterstützungsbedarf stillen, indem wir im Schnitt 2,38 Beratungen pro Ratsuchenden durchführen

... pro Woche fast 5 Beratungen durchführen

Wen hätten Sie gerne vor sich?

Studienabbrecher:innen

- Was erwartet die Zielgruppe von Ihnen? (eigene Befragung)
 1. Spaß an der Arbeit
 2. Gute Arbeitsbedingungen + Work-Life Balance
 3. Offene und vertrauensvolle Kultur + Aussicht auf einen unbefristeten Arbeitsplatz
 4. Fort- und Weiterbildungsmöglichkeiten

Zusatzwunsch: Stabilität und Sicherheit im Alltag

Wen hätten Sie gerne vor sich?

Studienabbrecher:innen

- Wie tickt die Zielgruppe?
 - Gründe für den Abbruch: (eigene Befragung)
 1. Interesse / Vorstellung / Erwartung
 2. Anforderungen an das Studium
 3. Gesundheitliche / psychische Probleme
- Wie tickt die Zielgruppe?
 - Wo stehen sie (i.d.R.) nach dem Abbruch?
 - „Kein Abschluss“
 - Unsicherheit / Zukunftsangst
 - Zeit „verschwendet“
 - Finanzielle Abhängigkeit
 - Enttäuschte Erwartungen
 - eigene und externe

Wie bekommen Sie die Zielgruppe zu sich?

Aktiv werden und werben!

- Holen Sie sie ab:
 - Sprechen Sie Studienabbrecher:innen an
 - In Ausschreibungen
 - Beim Arbeitgebermarketing
- Erweitern Sie Ihre Karriereseite:
 - Nehmen Sie eine weitere Rubrik auf
 - Machen Sie klar, dass sie sich mit der Zielgruppe auskennen und sie im Haus haben wollt
 - Nutzen Sie Beispiele aus dem eigenen Unternehmen



The screenshot shows the 'emsachse' website with a navigation bar containing links for 'Berufsorientierung', 'Jobs', 'Unternehmen', 'Weiterbildung', 'Networking', and 'Anmelden'. The main content area is titled 'Allgemein' and features a paragraph about career choices, followed by a bulleted list of criteria for potential applicants. The text is in German and includes a call to action for those who have completed a university degree or are looking for a new challenge. The job title 'Ausbildungsplatz zur / zum Kauffrau/Kaufmann für Büromanagement (m/w/d)' is prominently displayed, along with the location 'in Leer'.

emsachse Berufsorientierung Jobs Unternehmen Weiterbildung Networking Anmelden

Allgemein

Deine Berufswahl ist eine Entscheidung fürs Leben. Mit einem qualifizierten, vielseitigen Ausbildungsprogramm legen wir den Grundstein für Deine erfolgreiche berufliche Entwicklung.

- Du suchst eine interessante, abwechslungsreiche und fundierte Ausbildung? Der Umgang mit Menschen macht Dir genauso viel Spaß wie die Arbeit mit Zahlen?
- Du willst Neues lernen und Altes anwenden?
- Du freust Dich auf Kolleginnen und Kollegen, die systematisch, flexibel und schwungvoll das Geschäft vorwärtstreiben?
- Du bist kommunikativ, zielorientiert und belastbar?
- Du hast einen guten bis sehr guten Abschluss der allgemeinen Hochschulreife, der Fachhochschulreife oder **suchst nach dem Studienabbruch** eine neue Herausforderung und verfügst über den Führerschein Klasse B?

DANN BIST DU BEI UNS GENAU RICHTIG!!!!

Wir bieten einen

Ausbildungsplatz zur / zum Kauffrau/Kaufmann für Büromanagement (m/w/d)

in Leer

Wie bekommen Sie die Zielgruppe zu sich?

Passen Sie Ihre (Bewerbungs-)Prozesse an

- Beachten Sie die Besonderheiten:
 - Einstieg meistens unterjährig nötig
 - Ggfs. Überbrückungsangebote schaffen (z. B. Praktikum bis regulärer Start)
 - Praktika im Voraus gewünscht, um sich Sicherheit zu holen
 - Bleiben Sie nicht beim Standard:
 - Verkürzungsmöglichkeiten locken (Gefühl von „verschwendeter Zeit“ aufholen)
 - Eine Ausbildung darf u. U. auf 18 Monate eingekürzt werden
 - Direkter Quereinstieg / Learning on the Job (spätere Validierung möglich)
 - Weiterbildungsmöglichkeiten (Ziel des StA war ein anderes)

Wie bekommen Sie die Zielgruppe zu sich?

Partner finden

- Studienabbrecher:innen sind selten am Campus zu finden / anzusprechen
- Studienabbruch an Universitäten und Hochschulen kein beliebtes Thema
- Dennoch: Hochschulen und Universitäten sollten erste Anlaufstelle sein
- Studienabbrecher:innen suchen sich meist die Heimat für einen Neustart

Möglichkeiten für den Zugang

- Sponsoring von Ersti-Wochen
- Zentrale Studienberatung / Psychosoziale Beratungsstelle
- Career Services der Uni oder Hochschule nutzen
- Ansprache von Dozent:innen aus dem Fachbereich
- Teilnahme an Messen am Campus
- Öffnen für Studierenden-Praktika

Wie bekommen Sie die Zielgruppe zu sich?

Partner finden

- Tipps zu Organisationen, die beim Zugang zur Zielgruppe helfen können:
 - Beratungsangebote von Agenturen für Arbeit und den Kammern vor Ort
 - Projekte aus der Förderrunde „Passgenaue Besetzung“
 - Beratungsnetzwerk Queraufstieg – vernetzt beraten zum Thema Studienabbruch in Berlin, Brandenburg, Bremen, Niedersachsen und Sachsen-Anhalt
 - QuerNavi für eigenen Eintrag: [Unternehmen - Beratungsnetzwerk Queraufstieg](#)
 - Kompass M-V „Richtungswechsel mit Rückenwind“
 - Quickstart Sachsen

Was können Sie außerdem tun?

Tipps aus der Praxis:

- Junge Menschen ticken heute anders – wie immer
- Öffnen Sie sich für weitere Zielgruppen
 - fördern Sie Ihre Talente
- Verbessern Sie Ihre Kommunikation – intern und extern
- Peer to Peer → nehmen Sie Ihre Azubis mit, lassen Sie sie dabei aber nicht allein
- Tun Sie Gutes und reden Sie darüber

Was nehmen Sie mit?

Weitere Ergebnisse aus den
Förderprojekten finden Sie hier:

[Erfolgreich 4.0 - Emsachse](#)



- Machen Sie Studienabbrecher:innen zur Zielgruppe ✓
- Sprechen Sie die Zielgruppe direkt an ✓
- Nutzen Sie Erfolgsbeispiele aus Ihrem Unternehmen ✓
- Nehmen Sie Kontakt zu den Hochschulen und Universitäten in Ihrer Region auf ✓
- Brechen Sie interne Prozesse auf, kommen Sie aus der Komfort-Zone ✓
- Bieten Sie Verkürzungsmöglichkeiten und unterjährige Beschäftigung an ✓
- Verfolgen Sie von Anfang an eine langfristige Strategie mit jeder/m Mitarbeiter:in ✓

Ihre Fragen an mich

Wilko Alberring
04961 940 998 27
alberring@emsachse.de



Vielen Dank!

Wilko Alberring

Kostenloses Online-Seminar

**Führen durch Feedback – Motivation,
Gesundheit und Vertrauen von Azubis stärken**

- ✓ Wie kann Feedback helfen, gesundheitliche Belastungen frühzeitig zu erkennen und entgegenzuwirken?
- ✓ Was ist der Unterschied zwischen Feedback und Beurteilung? Und wie wird es wirkungsvoll eingesetzt?
- ✓ Wie lässt sich eine gesunde Feedbackkultur etablieren und wie kann es den Zusammenhalt im Team nachhaltig stärken?



Anmeldung über QR-Code oder
www.barmer.de/fuehren-durch-feedback

Termin
24.02.2026
11-12 Uhr



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

BARMER



Vielen Dank!

