

Mit passenden Angeboten Fachkräfte gewinnen



Über mich

Vernetzer, Fachautor, Kolumnist und Key Note Speaker.

Ich bereite Fachwissen rund um die duale Ausbildung auf und stärke die Positionierung der Berufsausbildung. Gemeinsam mit den [SCHOOLGAMES](#) bringe ich Berufsinformation an hunderte Schulen in ganz Österreich.

Über lehrlingspower

Wissen – Austausch – Lösungen

Unabhängiges und neutrales Netzwerk für Ausbildungsbetriebe, fördert den Wissensaustausch unter Ausbildern und Personalisten. Das Ziel ist Ausbildungs- und Personalverantwortliche zu unterstützen.



Wie VUKA ist unsere Berufswelt

- Volatil – Corona, Krisen & Co, mehr geht kaum noch
- Unsicher – das wird mit KI schon noch werden
- Komplex – Berufsbilder und Berufsbezeichnungen
- Ambivalent – 4 Tage Woche mit 40 Stunden



Alle sind ständig unter Druck

- SchülerInnen sollen die richtige Bildungswahl treffen
- Eltern wollen den perfekten Start für ihre Kinder
- Unternehmen müssen auf allen Kanälen kommunizieren
- Tempo und Komplexität nehmen zu



Trends Lehrlings- ausbildung

- Das „Wettbieten“ wird stärker
- Lehrberufe werden teilweise zwangsmodernisiert
- Employer Branding wird innovativer <http://lehrlingsquiz.eurest.at/>
- Neue Angebote wie duales Studium, Lehre nach Matura und Akademien
- **ABER ACHTUNG:** Eltern suchen nicht nach innovativen und coolen Berufen!

Wie tickt die Jugend?

DAS hat sich schon meine Mutter gefragt



Was sie ausmacht

- Als PRINZ UND PRINZESSIN geboren
- Sie sind die GENERATION KRISE
- Sie haben MEHR ANGST, als wir früher
- Sie wollen, dass sie auch IHRE FÄHIGKEITEN geschätzt werden
- Sie sind die GENERATION NECK DOWN – sie?
- Sie fordern Dinge, die wir ALLE GERNE HÄTTE



Werte ändern sich

- Jugendliche haben ausgeprägten Gemeinschaftssinn
- 61% aller Millennials sorgen sich um die Umwelt
- Eine Generation, die alles sofort bekommt
- Millennials haben die freie Wahl

Der “klassische” Lehrling

- Sucht Sicherheit – Stabilität - einen Plan
- Hoher Wunsch nach Anerkennung
- Hat Angst, sozial abzustiegen
- Hat ein hohes Harmoniebedürfnis



Es geht um PASSEND, nicht um besser



Was nützt dieser Ferrari im Familienurlaub?



Was nützt diese Yacht am Neusiedler See?

Was nützt diese Bibliothek einem Analphabeten?

Wir erzählen die falsche Story

- Wer entscheidet über den Firmenwagen?
- Jugendliche sind die NUTZER, Erwachsene die ENTSCHIEDER
- Eltern sind keine TikToker
- Der Unterschied zwischen Ausbildung und Schulsystem...



Erst den Bären Dann das Fell...

- Es geht zunächst um Wissen über Berufe und Tätigkeiten
- Jugendliche kennen nur Schule
- Eltern haben eine “alte” Vorstellung
- LehrerInnen brauchen unsere Unterstützung
- Firmen und Detailinformationen wirken erst dann



AN der Schule ist nicht genug

- Entscheidend ist IM Unterricht zu sein
- Schulplakate oder Videoportale allein nutzen wenig
- Entscheidend ist der Kontakt zu und Rückhalt bei den Lehrern

Jobs bei Raiffeisen Oö

MARKT

Servicebetreuer/In

BETRIEB

Assistent/In
Sachbearbeiter/In bzw. Fachexpert/In
• Controlling, Betriebswirtschaft
Finanzierung
Service



Präsenz im Unterricht

- 20 Jahre Partner von rund 2.000 LehrerInnen
- Brettspiel, Jobprofile, Unterrichtsmaterial
- 900 Schulen aller Schulstufen – von PTS bis HTL
- Wöchentliche Online-Talent-Days mit hunderten TeilnehmerInnen

Präsenz rund um den Unterricht



- Niederschwellig Talente entdecken
- Vermitteln worauf es ankommt
- Die „Willigen“ identifizieren
- Allgemein und firmenspezifisch



Es geht um PASSEND, nicht um besser

Die vergessene Zielgruppe: die (Groß)eltern

- **Warum sie so entscheidend sind**
Sie wissen alles und sehen zu wenig
- **Elternansprache funktioniert anders**
Influencer und steelsounds – na ja...
- **Was Eltern wissen wollen**
Fakten schlagen Gefühle

Was Eltern wissen (hören) wollen

- **64% wollen, dass die Kinder glücklich sind**
- **Nur 30% wünschen eine Karriere als solches**
- **45% halten Selbstvertrauen und Sozialkompetenz für wichtigste Ausbildungsziele**
- **Sicherheit – deshalb streben sie eine formal möglichst hohe Bildung an**
- **Einen Beruf mit hohem Sozialprestige (Nachbarfaktor)**
- **Das Gefühl „es richtig gemacht zu haben“**

Quellen: vodafone Stiftung, WirtschaftsWoche

- **Eltern dort abholen, wo sie gerade stehen**

Meist ist vor der Bewerbung viel „passiert“

**Viele Eltern haben wenig Ahnung über eine moderne
Lehrlingsausbildung**

- **Behaupten und beweisen, das wir auf ihre Kinder
gut aufpassen werden**

Wir haben ein anderes Interesse als Schulen!

**Jene Personen zeigen, die sich um die Jugendlichen
kümmern werden**

- **Passende Karrierepfade aufzeigen**

Der Generaldirektor ist vielleicht übertrieben

Managementkarriere = hohe Arbeitsbelastung

- **Einen direkten Ansprechpartner anbieten**
Jemanden, der direkt in der Ausbildung arbeitet
- **Material zum Download oder per Post zu bestellen**
Eltern brauche angreifbare Fakten
- **Perfekt wären „Testimonial-Eltern“**
Aussagen von Eltern, die schon in dieser Phase der Entscheidung waren



- **Regionale Infocenter schaffen**

Mehrere Unternehmen gemeinsam, jeder übernimmt z.B. 2 Stunden/Woche für alle

Bei einer Öffnungszeit MO – FR 16 – 20 Uhr und SA 14 – 18 Uhr braucht man 2 Partner pro Tag

- **Eine Elternplattform schaffen**

Eine Austauschplattform mit anderen, die auch in dieser Entscheidungssituation waren

- **Kooperative Schulinformationen**

Ähnliches Muster wie oben, nur das über alles informiert wird

Erstes Ziel ist die Begeisterung für einen Beruf, der Betrieb kommt erst DANACH



PASSENDE BILDUNG schlägt höchsten Abschluss

art.
RECRUITING

- Eltern wollen das beste für ihre Kinder
- Wir wissen nicht ihre ganze Geschichte
- Abschluss wird mit Intelligenz verwechselt
- Sozialprestige ist präsender als Stärken der Kinder

Was wir jetzt tun sollten

- Sehen wir die **MENSCHEN** hinter den Zahlen
- Lassen wir die **ELTERN** zu Wort kommen
- Bieten wir **ZIELGRUPPENGERECHTE** Informationen
- Reden wir über „**BERUFSEINSTIEG**“ anstatt „**Lehre**“
- Machen wir die **UNTERSCHIEDE** zur Schule bewusst
- Forcieren wir **KEINEN** „Wettbewerb der Bildungsabschlüsse“

Aber **EINES** dürfen wir **NIE** vergessen

Am Ende steht immer
EIN MENSCH



Robert Frasch

Vernetzer – Autor – Key Note Speaker

www.robertfrasch.com

Robert Frasch persönlich auf [Facebook](#)

Robert Frasch, Speaker auf [Facebook](#)

Robert Frasch auf [LinkedIn](#)

Mail: robert.frasch@lehrlingspower.at

Mobil: 0043 664 8558072

Ausbildernetzwerk lehrlingspower.at

Wissen – Austausch – Lösungen

www.lehrlingspower.at

Die Ausbildercommunity auf [Facebook](#)

Die Ausbildercommunity auf [LinkedIn](#)