

Übergang Schule – Beruf OloV schafft Standards – die Regionen schaffen Qualität

Tagung am 21.02.2008
in der Jahrhunderthalle Höchst, Pfaffenwiese, 65929 Frankfurt am Main

Forum 2: Qualitätsstandards in der Vermittlung von Jugendlichen und in der Akquise von Ausbildungsplätzen

Vermittlung aus der Sicht der Bundesagentur für Arbeit

Bianca Michaelis

Regionaldirektion Hessen der Bundesagentur für Arbeit



Themenfeld: Vermittlung von Jugendlichen

Die Vermittlung in Ausbildung stellt eine gesetzlich verankerte Kernaufgabe der Bundesagentur für Arbeit dar, die auch einen hohen Stellenwert im Steuerungsprozess der BA einnimmt.

Die Vermittlung Jugendlicher in Ausbildung umfasst dabei nicht nur alleine das blanke Zusammenführen von ausbildungswilligen Unternehmen und ausbildungsuchenden Jugendlichen.

Sie hat die persönlichen Voraussetzungen des Jugendlichen genauso zu berücksichtigen wie die Anforderungen der Betriebe.

Wo diese ohne Weiteres nicht übereinstimmen, greifen sowohl die arbeitgeberorientierten als auch die arbeitnehmerorientierten Beratungs- und Förderleistungen der BA in dem Versuch, das Hemmnis, das einer Aufnahme in Ausbildung entgegensteht zu beseitigen.

Da es sich bei der zu vermittelnden Zielgruppe um junge Menschen handelt, bei denen es um den Einstieg in die berufliche Laufbahn geht, dem weitere berufliche Entscheidungen folgen werden, hat die Frage der so genannten Primären Berufsentscheidung einen entscheidenden Einfluss auf die weitere berufliche wie persönliche Entwicklung.

Neben der puren Vermittlung in Ausbildung muss es also immer auch um eine Vermittlung von Informations- und Entscheidungskompetenzen gehen, um die Jugendlichen soweit wie möglich zu einem kompetenten Umgang mit beruflichen Entscheidungen zu befähigen.

Darüber hinaus müssen Aussagen zu Stärken, Schwächen, Berufseignung und Ausbildungsreife gemacht werden und die daraus resultierenden Ergebnisse mit den Jugendlichen zusammen bearbeitet werden. Sei es im Rahmen kompetenter Beratung, inklusive der Nutzung von Fachdiensten wie dem Psychologischen Dienst der BA, sei es im Rahmen berufsvorbereitender Förderung im weitesten Sinne.

Eine erfolgreiche Vermittlung in Ausbildung kann demnach nur mit einer qualitativ hochwertigen *individuellen Beratung* einhergehen, die möglichst präventiv bereits in der Schulzeit beginnt und in die Realisierung eines strategisch durchdachten Übergangs von Schule zu Beruf mündet.

Dieser durchaus umfassende Begleitungszeitraum kann nur durch die Optimierung der Prozesse einzelner Phasen im Sinne des Jugendlichen verkürzt sowie erfolgsorientiert und *transparent* gestaltet werden.

Dieser Optimierung widmet sich die BA mit ihren Agenturen vor Ort ebenfalls stetig.

Dem Vermittlungsprozess – insofern also der letztendlichen Zusammenführung von Unternehmen und Jugendlichen – liegt aber nicht nur der bewerberseitige Aspekt zu Grunde, sondern natürlich auch der arbeitgeberorientierte. Die gleichrangige Berücksichtigung beider Aspekte ist der Schlüssel zu einer so genannten passgenauen Vermittlung, bei der die „richtigen Jugendlichen“ auf die „richtigen Ausbildungsstellen“ vermittelt werden.

Themenfeld: Akquise von Ausbildungs- und Praktikumsplätzen

Sowohl dem Erhalt als auch der Beschaffung von Beschäftigungs- bzw. Ausbildungsmöglichkeiten liegt eine strategisch ausgerichtete bedarfsgerechte Akquise, eine aussagekräftige Darstellung von Stellenanforderungen sowie ein professioneller Abgleich zwischen arbeitgeberseitigen Anforderungen und bestehenden Voraussetzungen von Bewerbern zugrunde.

Dabei sind auf dem Feld der Ausbildungsvermittlung Besonderheiten zu berücksichtigen, die der Charakteristik der Bewerber, den gesetzlichen Regelungen zur Ausbildung sowie dem typischen Jahresrhythmus geschuldet sind.

Im Rahmen einer strategischen Akquise von Ausbildungsstellen sind daher andere Maßstäbe anzulegen wie bei der Akquise von Arbeitsstellen, auch, wenn ihre Instrumente sich ähneln. Der persönliche Arbeitgeberkontakt im Rahmen einer individuellen Betreuung durch festgelegte Ansprechpartner bildet dabei für die BA das Herzstück einer erfolgreichen Akquise.

Die persönlichen Kontakte und Betriebsbesuche werden durch Mailing-Aktionen, Arbeitsmarktberatungen, Ausbildungs- und Berufsmessen, Informationsveranstaltungen für Betriebe etc. sowie eine umfassende Öffentlichkeitsarbeit ergänzt.

Die BA hat sich für eine professionelle Arbeit mit dem Kunden Arbeitgeber Dokumentations- und Prozessstandards gesetzt. Dazu gehören Standards zu Kontaktdichten, Reaktionszeiten, der Erreichbarkeit, der Aussagekraft von Stellenangeboten, den Kriterien qualitativ hochwertiger Vermittlungsvorschläge und deren Nachhaltung. Ein kontinuierliches Controlling stellt die Einhaltung dieser Standards sicher. Regelmäßige Kundenbefragungen bei Betrieben sollen darüber hinaus Schwachstellen aufzeigen und zur Optimierung der Prozesse beitragen.

Vor der direkten Ansprache von Arbeitgebern steht die themenorientierte Auswahl von Betrieben aus den BA-Datenbanken. Darüber hinaus liefern auch externe Quellen wie Tagespresse, Firmen-Homepages, Job-Roboter, Veröffentlichungen von Kammern, Verbänden etc. Regionale Wirtschaftsnachrichten Elemente für eine gezielte Ansprache (z. B. Neugründungen etc.).

Die Verknüpfung der arbeitgeberorientierten und bewerberseitigen Betreuung ist unabdingbar für eine vertrauensvolle und erfolgsorientierte Zusammenarbeit mit den Betrieben sowie eine qualitativ hochwertige Vermittlung.

Die Qualitätsstandards OloV greifen alle diese Erfordernisse grundsätzlich auf. Ihre flächendeckende Umsetzung wird auch aus Sicht der BA die Zusammenarbeit mit allen Akteuren auf dem Ausbildungs- und Arbeitsmarkt weiter stärken und verbessern.