

# REGIONALE RECRUITING-KAMPAGNE

DIE ETWAS ANDERE AZUBISUCHE DES LOGISTIK-UNTERNEHMENS DB SCHENKER



Messeauftritte mit Gabelstapler, benotete Bewerbungsgespräche, multimediale Internetseite: Die Ausbildungskampagne „Onkel Sax – deine Ausbildung in deiner Region“ geht ungewöhnliche Wege im Azubi-Recruiting. Das Logistik-Unternehmen DB Schenker hat sie am Standort Dresden ausprobiert – Ausbildungsleiterin Veronika Möbius berichtet von ihren Erfahrungen.

**Es wird immer wichtiger, innovative Wege bei der Azubi-Suche zu gehen.**

*Veronika Möbius, Ausbildungsleiterin  
DB Schenker Standort Dresden*

### **Berufsmesse mal anders**

Eines muss ich zugeben: Als wir von der Ausbildungsabteilung das erste Mal einen Gabelstapler zu einer Ausbildungsmesse mitgebracht haben, war ich skeptisch: Ist das nicht zu spielerisch? Kann man das überhaupt ernst nehmen? Wie würden die Besucher reagieren? Wer an der Onkel Sax Messe teilnimmt, muss etwas Aktives anbieten, die Besucher unterhalten, sie mitmachen lassen – es soll eine Berufsmesse zum Anfassen sein. Das würde die Jugendlichen besonders gut ansprechen, wurde uns versichert. Also haben wir einen kleinen Gabelstapler aufgeladen und zum Messegelände gebracht, ebenso einen Miniatur-LKW und ein paar Hindernisse. Damit haben wir einen Parcours aufgebaut – und waren gespannt, was passieren würde.

### **Die Suche nach guten Azubis**

DB Schenker ist am Standort Dresden spezialisiert auf Speditionsdienstleistungen per Schiff, LKW und Flugzeug und bietet zugleich Dienstleistungen wie Lagerhaltung und Kommissionierung an. Ausgebildet werden daher vor allem Speditionskaufleute sowie Lageristen, im Ausbildungsverbund Dresden betreuen wir aktuell 38 Azubis. Wie wohl die meisten Unternehmen müssen auch wir heute aktiv auf potenzielle Auszubildende zugehen – und etwas bieten, um das Interesse des Nachwuchses zu wecken. Einerseits ist es so, dass aufgrund des demographischen Wandels immer weniger Bewerber da sind, andererseits habe ich die Erfahrung gemacht, dass die Jugendlichen anders sind als noch vor einigen Jahren: Sie kommen mit einer ausgeprägten Erwartungshaltung.

### **Ein großes Plus: Der jugendliche Auftritt**

Diese veränderte Ausgangslage war auch ein Grund, warum meine Ausbildungskollegen und ich sehr genau hingehört haben, als wir 2013 erstmals auf einer großen Ausbildungsmesse von der intersyst gmbH und ihrer Ausbildungskampagne „Onkel Sax“ gehört haben. Das Kernangebot ist eine Internet-Plattform, auf der alle Ausbildungsstellen aus der Region übersichtlich und ansprechend präsentiert werden und das durch verschiedene Aktionen ergänzt wird. Aus mehreren Gründen fanden wir dieses Konzept interessant. Erstens passte der regionale Ansatz gut: Die jungen Leute suchen ja nicht unbedingt auf der Schenker-Seite nach Ausbildungsplätzen, sondern gucken: ‚Was wird in der Region, in der ich leben möchte, an Ausbildungsplätzen angeboten?‘ Viele möchten während ihrer Ausbildung in ihrer gewohnten Umgebung bleiben, ein Umzug kommt längst nicht für jeden in Frage. Zweitens hat uns die Aufmachung gefallen, sie ist jugendlich und modern. Und drittens können wir uns dort besser präsentieren als auf den meisten anderen Internetseiten: Bei Onkel Sax wird nicht nur die Unternehmensadresse auf der Seite genannt, sondern das Unternehmen kann sich ausführlich, auch mit Filmen, vorstellen.

### **Neue Wege bei Schulbesuchen**

Besonders gut gefallen haben uns auch die realitätsnahen Bewerbungsgespräche in Schulen, die intersyst organisiert. Zwar hatten wir vorher auch schon Kontakte zu Schulen, der Erfolg war aber oft im Verhältnis zum Aufwand gering. In einer Schulklasse sind die Neigungen naturgemäß sehr unterschiedlich verteilt, sodass sich nicht alle für das gerade vorgestellte Berufsbild interessieren. Anders herum ist es vom Aufwand her nicht möglich, alle in Frage kommenden Schulen einer Region zu besuchen.





*Einen Gabelstapler zu fahren, gehört genauso zum Beruf der Fachkraft für Lagerlogistik wie der sichere Umgang mit den jeweils neusten IT-Anwendungen für die Steuerung aller Prozesse im Lager.*

### Bewerbungsgespräche wie im echten Leben

Die Onkel Sax-Bewerbungsgespräche sind zwar ähnlich aufwändig, aber auch deutlich effektiver. Im ersten Schritt spricht die intersyst gmbH mehrere Unternehmen in der Region an, ob sie Interesse haben, ihre Ausbildungsmöglichkeiten an einem bestimmten Tag in einer bestimmten Schule vorzustellen. Wenn mehrere Unternehmen zusagen, sucht sich jede Schülerin und jeder Schüler der jeweiligen Klassen eines davon aus. Entsprechend bereiten sie sich vor, schreiben eine Bewerbung mit allen Anlagen – denn bei ihrem ausgewählten Unternehmen werden sie schließlich ein Vorstellungsgespräch haben, das wie in der Realität ablaufen soll. Wir wiederum führen ein möglichst „echtes“ Gespräch und wollen einen jungen Menschen mit seiner Motivation und Persönlichkeit kennenlernen. Die allermeisten „Bewerber“ lernen die Situation eines Vorstellungsgesprächs neu kennen. Die Schüler erhalten direkt im Anschluss ein Feedback, damit sie wissen, ob sie noch etwas verbessern müssen oder ob alles in Ordnung war. Damit die jungen Leute das ernstnehmen, bekommen sie von der Schule eine Note für den gesamten Bewerbungsprozess, in die auch unser Feedback einfließt. Wie war der Bewerber vorbereitet? War er passend angezogen? Wie war die Körpersprache? Würden wir ihm den Ausbildungsplatz geben? Auch wenn es „nur“ ein Training ist, habe ich natürlich immer im Hinterkopf, tatsächlich geeignete Auszubildende finden zu wollen.

### Auf allen Kanälen vertreten

Für uns macht die Onkel Sax-Kampagne mittlerweile einen großen Teil unseres Recruitings aus. Ich bin überzeugt davon, dass jedes Unternehmen in Zukunft mehr innovative Wege gehen muss, um gute Auszubildende zu finden. Natürlich sind auch wir nach wie vor auf den großen Ausbildungsplattformen etwa vom Arbeitsamt aktiv. Wir informieren auch weiterhin an Berufsschulen, sind auf Messen und beim Speed-Dating von der IHK vertreten, um immer wieder interessante junge Menschen kennenzulernen.

### ONKEL SAX

*2011 hat die intersyst gmbH aus Dresden die Ausbildungskampagne „Onkel Sax – deine Ausbildung in deiner Region“ ins Leben gerufen. Die Idee dazu entstand, weil bis dahin in der Region keine regionale Ausbildungsplattform zu finden war. Mittlerweile nutzen diese Plattform mehr als 130 Unternehmen und die Möglichkeit bei schulinternen Messen zu den Schülerinnen und Schülern der über 30 Partnerschulen in fünf Regionen in Sachsen in direkten Kontakt zu treten.*

> <https://intersyst.de/>

### Messe mit Spaß

So haben die Gabelstapler längst ihren festen Platz bei der Azubi-Suche – denn die Ansprache der Jugendlichen über Aktionen funktioniert wirklich: Wir haben darüber schon mehrere Azubis gefunden. Auch unsere aktuellen Auszubildenden sind mit vor Ort – sie sind einfach näher an den potenziellen Bewerbern dran, können ihnen authentisch von ihrer Ausbildung und unserem Unternehmen erzählen. Für sie alle ist es ein großer Spaß, mit dem Gabelstapler Paletten zu stapeln oder mit einem Mini-LKW zu einem virtuellen Flughafen zu fahren – die jungen Leute kommen überhaupt nicht auf die Idee, dass das zu spielerisch sein könnte. Im Gegenteil: Durch solche Aktionen kommen wir viel lockerer mit ihnen ins Gespräch, und wir bleiben ihnen im Gedächtnis. Denn es ist doch etwas Besonderes, beim Slalom-Parcours im Gabelstapler seinen Traumberuf zu finden.

### FAZIT

***Die Ausbildungskampagne von Onkel Sax ist spielerischer und moderner als viele andere Angebote – und entspricht damit der Lebenswelt von potenziellen Bewerbern. Die Messeauftritte und auch die realitätsnahen Bewerbungsgespräche bedeuten zwar Aufwand für das Unternehmen, bieten aber gute Chancen, Jugendliche auf sich aufmerksam zu machen.***



VERONIKA MÖBIUS

*ist Ausbildungsleiterin bei DB Schenker Luft- und Seefracht am Dresdner Flughafen. Das Unternehmen bildet u. a. in den Bereichen Internationale Spedition Luft- und Seefracht sowie Messen- und Spezialverkehren sowie auch in Landverkehren und Logistik aus.*

> [www.dbschenker.com](http://www.dbschenker.com)