

ERFOLG

Das Ausbilderomagazin



ONBOARDING

Wie Sie das "Anreisen und Einchecken"
Ihrer Azubis besser gestalten können.

Warum eigentlich
Onboarding? Die Sache mit
der kognitiven Dissonanz

Herzlich Willkommen –
10 Onboarding Tipps
vor Ausbildungsbeginn

Guck mal, was da kommt –
Onboarding Videos zum
Heimischfühlen

VORWORT

Liebe Ausbilderinnen und Ausbilder,

sicher kennen Sie sie auch. Die Standardfrage jedes Hotel-Rezeptionisten: „Hatten Sie eine gute Anreise?“. Die Frage kommt. Egal, ob Sie total verschwitzt nachts um 0:00 Uhr vor der Rezeption stehen, klitschnass oder sichtlich gestresst. Auch wenn ganz offensichtlich ist, dass Ihre Anreise suboptimal verlaufen ist: die Frage kommt.

Haben Sie schon mal „nein“ gesagt? Das trägt meist sehr zur Verwirrung des mehr oder weniger geschulten Personals bei. Habe ich letztens gemacht. Ich war schwer genervt. Aufgrund von Baustelle und Straßensperre hatte ich mich 20 Minuten durch einen Einbahnstraßen-Dschungel gekämpft. Antwort des Rezeptionisten auf mein ‚Nein‘: „Das ist aber gerade auch schlimm, mit der Baustelle auf der Zufahrtsstraße. Da muss man schon wissen, wie man fährt, weil da auch kein Navi hilft.“

Das war der Punkt, an dem ich kurz davor war, in die Holzplatte der Rezeption zu beißen. Wenn das Hotel doch weiß, wie schwierig die Anreise ist, warum schickt es mir dann keine Mail mit einem Hinweis? Service, Mitdenken und Nettigkeit sind offensichtlich nicht jedem in die Wiege gelegt worden.



Aber mal ehrlich: Auch wenn wir alle wissen, wie schwierig die „Anreise“ für die jungen Menschen in die Ausbildung sein kann, machen wir es ihnen immer leicht? Machen wir uns Gedanken jenseits unserer eigenen Herausforderungen, wie es den jungen Menschen damit geht?

Es beginnt für viele Bewerber bereits damit, sich für das richtige Angebot zu entscheiden. Laut den aktuellen Azubi-Recruiting Trends hatten 75 Prozent der jungen Menschen mehr als ein Ausbildungsplatz-Angebot. Klingt, als wäre es gut für die Bewerber, macht die Entscheidung aber oft schwieriger. Ist die Entscheidung dann getroffen und der Vertrag unterschrieben, gibt es noch viele Störfaktoren, gegen die die Jugendlichen ankämpfen müssen. War das wirklich das richtige Angebot? Wäre ein Studium nicht doch eine Alternative? Was ist, wenn die da doch nicht alle nett sind oder der Job mir keinen Spaß macht? Wie verhalte ich mich denn richtig, wenn ich da das erste Mal hinkomme? Was mache ich, wenn es nicht rund läuft?

Oft werden Ausbildungsverträge Monate vorher abgeschlossen und bis zum Ausbildungsbeginn hören die zukünftigen Azubis wenig von ihrem Ausbildungsbetrieb. Da ist die Versuchung groß, sich doch noch umzuentcheiden. Richtig begeistert hat mich hier Daniel Helm. Ein Tischlermeister und Unternehmer, der mit kleinen Videos seinen Azubis direkt ein Gefühl von zu Hause sein gibt. Wie, das lesen Sie in diesem Magazin.

Wir glauben, das geht besser. Daher gibt es in dieser Ausgabe von „Erfolg“ noch viele weitere Tipps, wie Sie das Anreisen und Einchecken Ihrer Azubis leichter und besser gestalten können – und das ohne große Budgets.

Lesen lohnt sich auf jeden Fall!

Ihre

Felicia Ullrich

Felicia Ullrich



WARUM EIGENTLICH ONBOARDING?

Die Sache mit der kognitiven Dissonanz

Vielleicht kennen Sie das. Sie haben sich ein neues Kleidungsstück gekauft und führen es zu Hause stolz Ihrem Partner oder Ihrer Partnerin vor. Sie merken es sofort. Was Ihnen im Laden so richtig gut gefiel, stößt hier auf wenig Gegenliebe. Das, was Sie jetzt empfinden, wird in der Psychologie als kognitive Dissonanz bezeichnet.

Kognitive Dissonanz bezeichnet in der Sozialpsychologie einen als unangenehm empfundenen Gefühlszustand, der durch unvereinbare Kognitionen entsteht. Kognitionen sind mentale Ereignisse, die mit einer Bewertung verbunden sind. Ihnen gefiel der Pulli, Ihrem Partner offensichtlich nicht. Und da Sie ja wahrscheinlich Ihrem Partner gefallen wollen, entsteht hier der Konflikt: Behalten oder zurückbringen?

Was das mit Ausbildung zu tun hat? Ganz einfach. Nehmen wir an, Fabian

hat bei Ihnen einen Ausbildungsvertrag als Mechatroniker unterschrieben. Am nächsten Tag erzählt er es stolz wie Bolle in seiner Klasse. Seine Kumpels reagieren aber nicht wie erwartet mit Freude oder Stolz, sondern äußern sich abfällig über den Beruf und meinen, Fabian solle doch besser noch sein Abi machen.

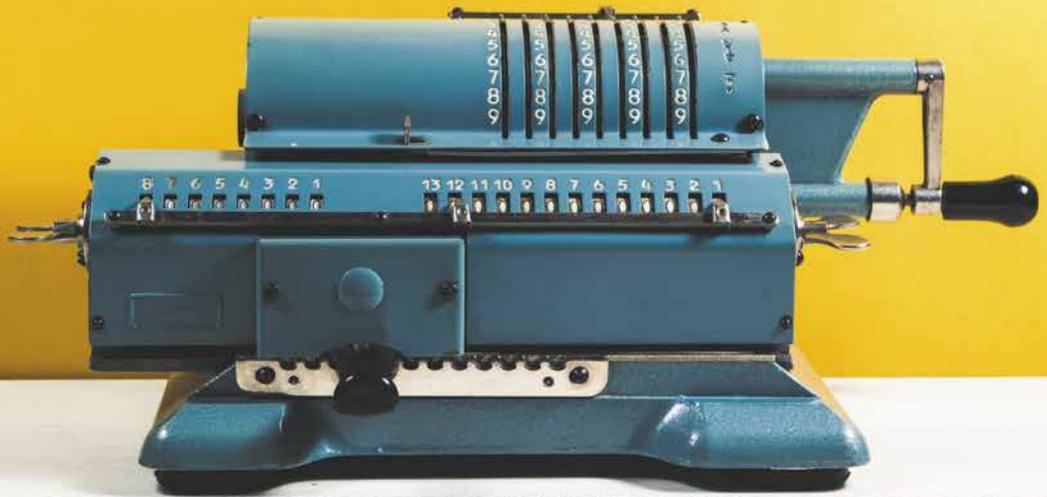
Auch Fabian empfindet jetzt kognitive Dissonanz, da seine soziale Peer-Group seine Entscheidung nicht unterstützt, sondern ablehnt. Die Gefahr ist groß, dass Fabian sich doch noch entscheidet, lieber sein Abi zu machen, obwohl er erst wirklich hinter dem Ausbildungsplatz bei Ihnen gestanden hat. **Kognitive Dissonanz ist ein häufiger Grund dafür, warum Azubis zum Ausbildungsbeginn nicht erscheinen oder schon vorher die Brocken hinschmeißen.**

Ganz verhindern können Sie kognitive Dissonanz nicht. Aber abmildern,

indem Sie mit den zukünftigen Azubis in Kontakt bleiben. **Zeigen Sie auf, warum die Idee mit dem Ausbildungsvertrag eine richtig gute war.** Bei Azubis, die alternativ auch studieren könnten, können Sie zum Beispiel deutlich machen, dass die Ausbildung nur ein erster Schritt ist und es viele weitere Perspektiven gibt. Auch andere, die Bindung verstärkende Onboarding-Maßnahmen beugen kognitiver Dissonanz vor.

- WAS SIE BRAUCHEN -

- Gute Argumente für Ihre Ausbildung
- Onboarding Maßnahmen



Damit können Sie rechnen:

Der neue U-Form Prüfungsrechner

So, erster Teil der Prüfung geschafft und jetzt kommt noch die Mündliche. Wie viel Prozent brauche ich wohl, um meine Note zu halten oder sogar eine bessere Gesamtnote zu erhalten?

Eine Frage, die sich mancher Azubi stellt und auf die es jetzt eine Antwort gibt. Mit dem neuen **U-FORM PRÜFUNGSRECHNER**. Inspiriert dazu hat mich mein eigener Nachwuchs, der letztes Jahr seine Zwischenprüfung gemacht hat und jetzt vor der Abschlussprüfung steht.

„Mama, woher weiß ich, was die Prozentzahl in der Zwischenprüfung für eine Note in der Abschlussprüfung wäre?“. Seine Mama wusste das noch aus dem Kopf – aber nicht jeder Azubi hat eine Mama, die das weiß. Jetzt hat aber jeder Azubi einen Prüfungsrechner, der zeigt, wie sich die Ergebnisse der Abschlussprüfung berechnen.

Denn so war die Idee geboren, einen Prüfungsrechner zu programmieren, der automatisch Noten auf Basis von Prozentwerten berechnet und zeigt, wie viel Prozent es in der mündlichen Prüfung braucht, um das „gut“ noch zu erreichen oder zu halten.

Der Prüfungsrechner ist sozusagen von Azubis für Azubis. Umgesetzt hat ihn Robin, unser Fachinformatiker Anwendungsentwicklung im ersten Lehrjahr. Er hat recherchiert und programmiert.



Robin – unser Fachinformatiker im ersten Ausbildungsjahr

Und Lektorat und Marketing haben noch ein wenig Feintuning vorgenommen. Was dabei herausgekommen ist? Schauen Sie selbst.

Unter www.pruefungsrechner.de finden Sie bereits eine Version für viele verschiedene Berufe und unter den folgenden Links finden Sie Prüfungsrechner, die direkt für bestimmte Berufe voreingestellt sind:

- industrie.pruefungsrechner.de
- einzelhandel.pruefungsrechner.de
- kbm.pruefungsrechner.de
- verkauf.pruefungsrechner.de
- automobil.pruefungsrechner.de
- koch.pruefungsrechner.de
- spedi.pruefungsrechner.de

Wer kommt da eigentlich?

Die Azubi- und Ausbildersteckbriefe im Azubi-Navigator

Kennen Sie dieses komische Gefühl, irgendwo neu oder unbekannt zu sein? Man steht dumm rum, weiß nicht so recht, worüber man reden soll und kommt sich erst mal ziemlich verloren vor.

So geht es Ihren Azubis auch, wenn sie neu in eine Abteilung kommen. Aber nicht nur denen. Auch manch Ausbildungsbeauftragter fragt sich sicherlich, wie er jetzt mit dem neuen Azubi ins Gespräch kommt und die Situation entkrampft.

Und dann steht da diese Tasse mit Logo des Lieblingsfußballvereins auf dem Schreibtisch oder ein Hobby-Foto hängt an der Wand. Plötzlich weiß man, worüber man reden kann. Über das letzte Bundesliga-Wochenende, den neuesten „Star Wars“-Film oder Karneval.

Azubis, die neu in eine Fachabteilung kommen, haben kein Foto an der

Wand und selten ihre Tasse dabei. Damit Ihre Ausbildungsbeauftragten trotzdem sofort einen Anknüpfungspunkt für ein Gespräch finden, gibt es die **Azubi- und Ausbildersteckbriefe im Azubi-Navigator**.



Der Azubi entscheidet unter dem Menüpunkt „Mein Profil“ im Bereich „Über mich“, was er von sich erzählen oder preisgeben möchte. Er pflegt seinen Steckbrief und kann diesen jederzeit anpassen. **Ausbildungsbeauftragte lernen die Azubis so schon kennen, noch bevor der Azubi in ihre Abteilung kommt.**

Das ist nur eine von vielen schlaun Funktionen des Azubi-Navigators – dem neuen digitalen Ausbildungsmanagement.

Ob Versetzungsplanung, Feedback-Tool, digitales Berichtsheft oder E-Learning-Angebote – mit dem Azubi-Navigator haben Sie alles in einem System.

Die Ausbilder- und Azubi-Steckbriefe sind ab der Basis-Version im Azubi-Navigator verfügbar. Ausbilder finden die Funktion unter „Benutzerprofil“, „Persönliche Informationen“.

Die Basisversion des Azubi-Navigators können Sie mit bis zu 10 Azubis kostenlos testen.

Jetzt kostenlos ausprobieren:

azubinavi.de

Neugierig geworden? Wir sind gerne persönlich für Sie da!

Für alle Fragen rund um den Azubi-Navigator steht Ihnen **Christiane Eberhardt** gerne zur Verfügung. Sie möchten einen ersten Überblick? Dann buchen Sie Ihre persönliche Online-Schulung.



calendly.com/testsysteme/anavi



10 ONBOARDING-TIPPS

vor Ausbildungsbeginn

HERZLICH
WILLKOMMEN



SCHOKOLADE ALS MUTMACHER ZUR PRÜFUNGSZEIT

Schicken Sie Ihren zukünftigen Azubis kurz vor Beginn der Abitur-Prüfungen oder Abschlussprüfungen in Klasse 10 eine Tafel Schokolade und eine nette Karte mit mutmachenden Worten zu. Eine nette Geste, die Sie nicht mehr als 2,50 € pro Azubi kostet. Alternativ auch einen Schokohasen und nette Grüße zum Osterfest.



ANGEHENDE AZUBIS ZU FIRMENEVENTS EINLADEN

Egal ob zur Firmenfeier oder zum Tag der offenen Tür – feiern Sie mit den Kollegen im Zeitraum zwischen Vertragsabschluss und Ausbildungsbeginn, dann laden Sie doch einfach Ihre zukünftigen Azubis mit ein. So lernen diese die Kollegen in ganz entspannter Atmosphäre kennen.



EINE INFOVERANSTALTUNG FÜR FAMILIE UND FREUNDE

Laden Sie Familie und Freunde der zukünftigen Azubis zu einem Kennenlernetag ein. Auch Oma möchte gerne wissen, wo der Enkel sich zukünftig aufhält und Freund oder Freundin sicher auch. Eine Idee, die wir von Sascha Kretz, Ausbildungsleiter der Grace Europe Holding GmbH „geklaut“ haben.



MACHEN SIE AUS DEM EINKLEIDEN EINE PARTY

Ihre Azubis bekommen Firmenkleidung. Warum nicht ein Event daraus machen? Vielleicht mit Fotobox, damit Ihre Azubis Freunde und Familie per Social Media direkt daran teilhaben lassen können.



WICHTIGE KENNTNISSE AUFRISCHEN

Für einen Abiturienten ist Dreisatz lange her. Und auch für Realschüler liegt Prozentrechnen verdammt weit zurück. Geben Sie Ihren zukünftigen Azubis anhand von Büchern oder Online-Kursen die Möglichkeit, verschüttete Kenntnisse wieder aufzufrischen.



HALTEN SIE IHRE ZUKÜNFTIGEN AZUBIS AUF DEM LAUFENDEN

Schicken Sie vor Ausbildungsbeginn Mails oder WhatsApps mit all den wichtigen Informationen, die Ihre Azubis am Anfang wissen müssen. Was müssen sie mitbringen oder vorher zuschicken (Sozialversicherungsausweis, Infos zur Krankenkasse, Infos zu vermögenswirksamen Leistungen), wann geht die Berufsschule los und welche wichtigen Sicherheitsbestimmungen gibt es?



NACHHALTIG MOBIL

Gibt es bei Ihnen einen speziellen Azubi-Tarif für Bus und Bahn? Dann sollten Sie die Azubis rechtzeitig darüber informieren, dass diese bei Ihnen den Weg zur Arbeit nachhaltig gestalten können. Auch bei weniger nachhaltiger Anreise mit dem Auto sind Informationen zum Parken sicher interessant für die Azubis.



WOHNUNGSSUCHE

Oft wird die mangelnde Mobilität der jungen Zielgruppe beklagt. Schon mal in Köln oder Frankfurt eine günstige Wohnung gesucht? Unsere Studie hat gezeigt, wenn Unternehmen Wohnraum zur Verfügung stellen oder Azubis bei der Suche unterstützen, sind die auch eher bereit umzuziehen.



ZEIGEN SIE, DASS SIE SICH FREUEN

Schicken Sie eine Postkarte (die liest dann auch Mama) oder eine Mail kurz vor Ausbildungsbeginn und zeigen Sie, dass Sie sich so richtig auf Ihre neuen Azubis freuen. Das kostet fast nichts und erzeugt einfach ein gutes Gefühl.



KOLLEGEN EINNORDEN

Erinnern Sie auch die Kollegen und Kolleginnen rechtzeitig daran, dass bald die „Neuen“ kommen und erinnern Sie ruhig daran, dass wir alle mal „klein“ angefangen haben.

Das können wir für Sie tun:

Das U-Form Onboarding Angebot

Durchstarten mit START – dem Ausbildungsplaner für das erste Ausbildungsjahr



START ist **Planer, Erfolgscoach und Tipp-Geber** in einem. Er enthält all das, was Azubis den **Ausbildungsstart und das erste Lehrjahr erleichtern**. Mit Wochenplaner, Stundenplan und vielen Tipps und Tricks. Und dank unseres Gesundheitspartners, der Techniker Krankenkasse, kommt auch die Gesundheit Ihrer Azubis nicht zu kurz.

START ist ein exklusives Angebot für die U-Form Prüfungsservice- und Firmenkunden (pro Bestellung ab 20 € ein Exemplar gratis – solange der Vorrat reicht).

Von Anfang an dabei – mit dem Azubi-Navigator

Mit unserem neuen **Ausbildungsmanagement** Azubi-Navigator managen Sie Ihre neuen Azubis nicht nur perfekt, Sie können sie auch von Anfang an mit einbeziehen und sich somit Arbeit ersparen. Lassen Sie Ihre neuen Azubis die Daten doch einfach selbst einpflegen. Das geht kinderleicht und der Azubi wird direkt mit dem System vertraut gemacht. Ob **Berichtsheft, Feedbacktool, Ausbildungsplanung, E-Learning-Angebote oder Versetzungsplanung** – im Azubi-Navigator finden Sie alles, was Sie für eine erfolgreiche Ausbildung brauchen. Und das mit nur einem Login!



Jetzt kostenlos testen:
azubinavi.de

Klein aber oho – die cleveren U-Form Willkommens-Pakete



In unseren praktischen „Cleveren“ finden Azubis am Anfang der Ausbildung alles, was sie für einen guten Start brauchen. Wichtige Matheformeln – die gibt es im cleveren Formelheftchen. Tipps fürs Schreiben von Geschäftsbriefen und Mails finden sich in den cleveren Tipps für Geschäftsbriefe. Und für alle, die erfolgreich durchstarten wollen, ist der kleine Karriereplaner mit den cleveren Tipps für den Berufseinstieg genau das Richtige.

Zu allen Paketen gibt es eine schöne Willkommenskarte kostenlos dazu.

Willkommens-Paket kaufmännische Berufe (3 für 2)
Best.-Nr. 307 | ~~20,97 €~~ **13,98 €**

- Clevere Tipps für den Berufseinstieg
- Cleveres Formelheftchen
- Clevere Tipps für den Geschäftsbrief

Willkommens-Paket Einzelhandel
Best.-Nr. 308 | ~~12,98 €~~ **9,99 €**

- Clevere Tipps für den Kundenkontakt
- Cleveres Formelheftchen für den Einzelhandel

Willkommenspaket Rechnen Fresh-Up
Best.-Nr. 302 | ~~19,98 €~~ **15,99 €**

- Cleveres Formelheftchen
- Cleverer Rechentrainer



Guck mal, was da kommt –

Onboarding Videos zum Heimischfühlen

Es war ein Hörsturz, der Schreinermeister Daniel Helm zum Umdenken brachte. Er stellte sich die Frage, wie er Prozesse, die ihn täglich viel Zeit kosten und nicht immer etwas brachten, automatisieren könne. Eine Antwort auf diese Frage fand er im Online-Marketing. Das nutzt er heute sehr erfolgreich zum Verkauf seiner exklusiven Möbel und Innenausstattungen und zum Onboarding von Mitarbeitern und Azubis.

Nach Unterschrift des Ausbildungsvertrages verschickt Herr Helm **automatisiert mehrere kurze Videos**, in denen das Unternehmen und die Rahmenparameter vorgestellt werden. Die Anzahl an Videos wird einmal im Mailing-System definiert und der Rest erfolgt dann automatisch.

In den Videos werden die zukünftigen Mitarbeiter mit dem Unternehmen und seinem Umfeld vertraut gemacht. So zeigt ein Video zum Beispiel, wo es im Umfeld des Unternehmens etwas zu essen und welche Werksverkäufe es in der Nähe gibt. In anderen Videos werden die Maschinen oder Sicherheitsregeln vermittelt.

Erkennt Herr Helm ein Problem im Umgang mit den neuen Azubis, macht er einfach ein neues Video.

So bemängelten seine Fachkräfte, dass während sie morgens die Autos fertig machten, um zu Kunden zu fahren, die Azubis oft nur rumstanden und die Zeit totschlugen. Das nächste Video soll zeigen, wie die Azubis diese Zeit produktiv nutzen können, indem sie zum Beispiel das Auto aufräumen oder unter der Maschine fegen.

All das, was die Videos vermitteln, gibt es auch in einem Handbuch. Die Erfahrung zeigt jedoch, dass das nicht immer gelesen wird. **Hier sind die Videos wesentlich zielgruppenfreundlicher.** Mit einem Test in der ersten Woche wird überprüft, ob die Inhalte der Videos und des Handbuchs von Azubis auch beherrscht werden.

Für die Produktion eines Videos braucht Daniel Helm im Durchschnitt 5 Minuten. Alle Videos produziert er selbst mit einem Smartphone. Verspricht er sich, lässt er das Video trotzdem weiterlaufen, denn im normalen Leben versprechen wir uns ja auch. Das macht die Videos sehr authentisch. **Die Alternative, den Azubis die Inhalte der Videos jedes Mal aufs Neue zu erzählen, ist auf jeden Fall aufwändiger.**

Die U-Form Azubis fanden die Idee genial. **Denn so fühlt man sich**

beim Ausbildungsstart schon ein bisschen wie zu Hause. Man muss nicht fragen, ob man einfach eine Banane aus dem Obstkorb nehmen darf, ob der Kaffee bezahlt werden muss und wer denn eigentlich die Krankmeldung wann bekommt.

Wenn Sie selbst keine Lust haben, sich vor die Kamera zu stellen, wäre eine Möglichkeit, das Projekt von Ihren Azubis umsetzen zu lassen. Sozusagen von Azubis für Azubis.

- WAS ES BRAUCHT -

- Ein **Smartphone** mit guter Kamera (eigentlich alle Smartphones der neuen Generation)
- Ein **Konzept**, welche Inhalte über die Videos vermittelt werden sollen
- **Kameraaffine Ausbilder, Mitarbeiter, Azubis oder Chefs**
- Ein **Mailprogramm** wie Klick-Tipp, MailChimp oder rapid-mail. Alternativ funktionieren auch WhatsApp oder Outlook, wobei hier die Automatisierung nicht funktioniert
- **Lust und Zeit, etwas Neues umzusetzen**

KLARTEXT.

IHR NEWSFEED RUND UM AUSBILDUNG UND RECRUITING



Manche Newsletter können ziemlich nerven. Man wird zugespamt mit Werbung und das auch noch mehrmals im Monat. Das geht uns wahrscheinlich wie Ihnen.

Und doch ist es ja schön, wenn man auf dem Laufenden bleibt. **Deshalb schreiben wir Klartext.** Einmal im Monat informieren wir Sie über spannende Themen rund um die Ausbildung und das Azubi-Recruiting.

In jedem Klartext-Newsletter finden Sie ein spannendes Interview. Zum Beispiel mit Jens Olberding, der ein Spiel zur Ermittlung von Anforderungsprofilen entwickelt hat. Oder mit Hubert Schöffmann, der die Azubi-Card vorstellt – eine Vorteilskarte speziell für Azubis. Eines meiner Lieblingsinterviews war das mit Daniel Helm, der eine einfache wie geniale Onboarding-Idee hatte (siehe Seite 8).

Wir informieren Sie über Neuheiten wie das neue Berufsbildungsgesetz oder die Neuordnung von Ausbildungsberufen. Es gibt Studienergebnisse aus unserer eigenen und allen anderen interessanten Studien rund um die Ausbildung und die Generation Z. Zusätzlich erhalten Sie Veranstaltungstipps und Hinweise. Manchmal gibt es auch was zu gewinnen. Wie das neueste Buch von Henner Knabenreich oder das Spiel von Jens Olberding. Schlauer werden Sie immer – garantiert!

Das hätten Sie auch gerne? Kein Problem. **Unter [u-form.de/news](https://www.u-form.de/news) können Sie sich für Klartext anmelden.** Natürlich können Sie sich auch

jederzeit einfach wieder abmelden. Einen Versuch ist es wert.

Für alle Nutzer und Interessenten unseres neuen **Ausbildungsmanagementsystems „Azubi-Navigator“** gibt es 4-mal im Jahr das **A-Navi Update** mit Best Practice Beispielen, wie etwa von JAB Anstoetz oder Otto Bock, ergänzt um Informationen zu neuen Funktionen und Möglichkeiten des Azubi-Navigators.

Unter www.azubinavi.de können Sie sich kostenlos für das Update registrieren. Und wenn Sie schon einmal da sind, probieren Sie den Azubi-Navigator doch ganz einfach kostenlos aus.

Die Interviews hätten Sie schon sehr gerne gelesen? Kein Problem: Unter **www.testsysteme.de/blog** finden Sie immer die spannenden Interviews der vergangenen Newsletter, zum Lesen, Stöbern und Informieren.



Mit dem U-Form Podcast **AzubiKlartext** gibt's was Spannendes auf die Ohren.

Für alle, die lieber hören als lesen, gibt es jetzt den U-Form Podcast **AzubiKlartext**. Klartext bedeutet, wir bringen es auf den Punkt. Wie in unserer Studie „Azubi-Recruiting Trends“ beleuchten wir Themen rund um die Ausbildung und das Azubi-Recruiting doppelerspektivisch. Das heißt, in **AzubiKlartext** kommen beide zu Wort – die Generation der Babyboomer und die Generation Z.

In der ersten Folge plaudern Felicia Ullrich und der gerade Nicht-mehr-Azubi Jonas Bugal über das Thema Soziale Kompetenzen – von Azubis und Ausbildern. Ist die Generation Z wirklich so ungehobelt, wie sie manchmal dargestellt wird? Ist gutes Benehmen heute überhaupt noch zeitgemäß? Sind Tattoos ein Must-have oder doch eher ein No-Go?

In Folge 2 dreht sich alles um den Bewerbungsprozess. Wir haben einmal die Studienergebnisse der letzten 7 Jahre gesichtet und daraus den aus Bewerbersicht optimalen Bewerbungsprozess zusammengefasst. Garniert werden die Ergebnisse mit Erlebnissen rund um den Bewerbungsprozess.

Freuen Sie sich außerdem auf Themen wie „Feedback & Fehlerkultur“ oder „Gute Ideen fürs Onboarding“. Wie der Newsletter, erscheint auch **AzubiKlartext** – der Podcast mit Felicia Ullrich – einmal monatlich.

Sie wollen einfach mal Reinhören? Unseren Podcast finden Sie auf Spotify, Apple Podcasts, Deezer und YouTube oder ganz einfach unter **testsysteme.de/podcasts**.

Viel Spaß beim Reinhören.

Das kommt neu:

Die Neuordnung des Ausbildungsberufes Bankkaufmann/Bankkauffrau zum 01.08.2020

Nicht nur die Umstrukturierungen, sondern auch viele technologische Neuerungen haben die Banken-Arbeitswelt in den letzten Jahren stark verändert. Um diesen Entwicklungen gerecht zu werden, ist die **seit 1997 bestehende Ausbildungsverordnung der Bankkaufleute neu geordnet worden.**

Dabei sind besonders digitale Technologien sowie der Ausbau und die Pflege von Kundenbeziehungen mehr in den Vordergrund gerückt. Das neu geordnete Berufsbild sowie die ange-

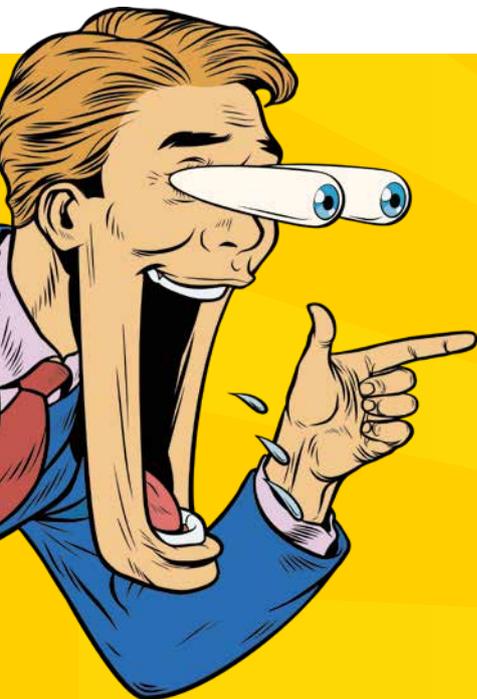
passten Rahmenlehrpläne können Sie unter bibb.de/de/berufeinfo.php einsehen.

Die Neuordnung bringt eine weitere Änderung mit sich. Die bisherige Prüfungsstruktur wird verändert und eine **gestreckte Abschlussprüfung eingeführt.**

Das bedeutet, die Zwischenprüfung entfällt und wird durch Teil 1 der Abschlussprüfung ersetzt. Dieser findet bei dreijähriger Ausbildungsdauer zu Beginn des zweiten Ausbildungsjahres statt.

Die Neuordnung tritt zum 01.08.2020 in Kraft und gilt dann für alle neu abgeschlossenen Ausbildungsverträge. Für alle Azubis, die ihre Ausbildung vor August 2020 begonnen haben, gilt noch die alte Ausbildungsverordnung (AO) von 1997, solange Verträge nicht umgeschrieben werden. Erste Prüfungen nach neuer AO finden voraussichtlich 2021 statt.

Rechtzeitig vorher werden wir Sie informieren, sodass Sie sich für den Prüfungsservice vormerken lassen können.



PRÜFUNG BESTEHEN ODER 100 % GELD ZURÜCKERHALTEN

**Jetzt auch für Bankkaufleute:
Erfolgspakete mit exklusiver Erfolgsgarantie**

- ▶ Unser Versprechen: Prüfung bestehen oder 100 % Geld zurück
- ▶ Zahlreiche Prüfungstipps und Downloads
- ▶ Exklusiv dazu: „Erfolg – Das Selbst-Coaching Buch“

U-FORM.DE/ERFOLG



Das komplette Angebot zur IHK-Prüfungsvorbereitung für Bankkaufleute und über 50 weitere kaufmännische Berufe finden Sie im Online-Shop unter: u-form.de

Nachhaltig schlauer werden – die neue U-Form Green Edition



Wir haben nur diese eine Erde. Daher hat sich das U-Form Team in einem Design-Thinking-Workshop Gedanken gemacht, wie wir Ressourcen sparen und unsere Umwelt schützen können.

Herausgekommen sind viele kleine Projekte und eine große Maßnahme. Und die trägt den Namen **Green Edition**. Seit Beginn des Jahres 2020 drucken wir unsere Prüfungstrainer auf 100 % nachhaltigem Recyclingpapier.

Das Recyclingpapier schont die Wälder, ist schadstoffarm und daher mit dem *Blauen Engel* ausgezeichnet. Das Papier hat eine angenehme Haptik, eine schöne Farbe und nichts

mit den graubraunen Papieren gemeinsam, die man aus der Schule als Recyclingpapier kennt.

Aber das ist nicht alles. Das neue Design der Prüfungstrainer ist auf das Wesentliche reduziert und benötigt so deutlich weniger Farbe.

Die Boxen der Lernkarten haben wir auf ein neues, umweltschonendes Graspapier umgestellt.

Was wir sonst noch tun, damit die Erde auch für nachfolgende Generationen lebenswert bleibt, finden Sie online unter

www.my-uform.de/nachhaltigkeit

Sie haben eine Idee, wie wir noch nachhaltiger werden können?

Schreiben Sie unserer Nachhaltigkeitsmanagerin Dina Papies eine Mail: nachhaltigkeit@u-form.de



Kaufmann/-frau im Groß- und Außenhandel

Wissen, wo ich stehe – der neue kostenlose Selbst-Test zur Einschätzung des Wissensstands

Mit der neuen gedruckten Auflage unseres Prüfungstrainers zur Zwischenprüfung für Kaufleute im Groß- und Außenhandel (Bestellnummer 421) erscheint auch eine crossmediale Neuheit – unser **kostenloser online Selbst-Test**. Der Link zum Selbst-Test ist im Prüfungstrainer abgedruckt.

Hiermit können Auszubildende vor Bearbeitung des Prüfungstrainers zunächst online eine Zwischenprüfung simulieren – unter echten Bedingungen und mit sofortigem Ergebnis. Die Aufgaben stammen aus dem Prüfungstrainer und stellen eine sorgsam zusammengestellte Auswahl zu den möglichen Themenbereichen der Zwischenprüfung dar.

Für die Bearbeitung des Selbst-Tests sollten etwa 120 Minuten eingeplant werden. Auszubildende können auf

der Ergebnisseite sehen, in welchen Bereichen noch Defizite bestehen, diese aufarbeiten und sich so gut auf ihre Zwischenprüfung vorbereiten.

Selbst-Tests für weitere Ausbildungsberufe und Prüfungstrainer folgen.



Kaufleute im Groß- und Außenhandel Prüfungstrainer Zwischenprüfung Best.-Nr. 421 | 23,99 €

- Arbeitsorganisation
- Warenwirtschaft
- Wirtschafts- und Sozialkunde

Check iT Speditions- und Logistik-Kaufleute

Sehr passend beginnt Herr Kehnen das Vorwort seines neuesten „Check iT“ mit dem Satz: „Die IHK-Prüfungen der Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung sind schon immer ein Hammer.“

Und das ist wahr! Die Tätigkeitsfelder der Kaufleute für Spedition und Logistikdienstleistung werden laut Ausbildungsordnung noch recht „harmlos“ beschrieben mit Planung, Organisation und Überwachung von Gütertransporten und sonstigen logistischen Dienstleistungen. Dahinter verbirgt sich allerdings ein **immenser Wissens- und Erfahrungsschatz**, den die Azubis sich aneignen müssen, um dann gezielt und passend auf die jeweilige Fragestellung antworten zu können. Und das immer unter Berücksichtigung der derzeit gültigen Rechtslage (z. B. in Bezug auf Zollabwicklung, Exportvorschriften, Steuern, Versicherungsmodalitäten und Umweltschutz).

Zusätzlich zu ihrem jeweils gewählten **spezifischen Verkehrsträger**, müssen die Azubis auch ein **breites verkehrsträgerübergreifendes Wissen** mit in die Prüfung bringen – auch für Verkehrsträger, mit denen sie in der täglichen Ausbildungspraxis und im Ausbildungsbetrieb vielleicht gar nicht in Berührung kommen.

Angesichts dieser Menge an Prüfungsstoff war für Herrn Kehnen schnell klar, dass er die Azubis mit einem neuen Check iT für ihren Ausbildungsberuf unterstützen wollte.

In gewohnter Manier hat er auch für dieses Check iT eine Vielzahl alter IHK-Prüfungen durchforstet und die Aufgabeninhalte auf Häufigkeit überprüft. Herausgekommen ist eine **Essenz aus prüfungsrelevanten Themen**.



Check iT – Speditions- und Logistik-Kaufleute Best.-Nr. 2604 | 14,99 € | 132 Seiten A6 (Spiralbindung)

- Verkehrsträgerübergreifender Teil
- Straßenverkehr
- Schienenverkehr
- Luftverkehr
- Binnenschifffahrt
- Seeschifffahrt
- Wirtschafts- und Sozialkunde
- Kaufmännische Steuerung