

ElternDay

Fragen und Antworten zum Thema Ausbildung

Handlungsfeld 3: Attraktivität des dualen Systems

1. Ausgangslage

Die wichtigsten Ratgeber im Berufswahlprozess von Jugendlichen sind Eltern. Doch guter Rat fällt schwer, denn ein kaum überschaubares Angebot an Studiengängen und über 360 Ausbildungsberufe stehen zur Auswahl. Was ist da der richtige Weg für das eigene Kind? Um Eltern von Schüler/innen zum Thema Berufsorientierung zu sensibilisieren, führte die Kommunale Koordinierungsstelle für Hagen und den Ennepe-Ruhr-Kreis zwischen 2012 und 2018 jährlich das Projekt „ElternDay“ durch.

2. Umsetzung

Im Jahr 2017 wurden über einen mehrmonatigen Zeitraum mehrere Veranstaltungen als „ElternDay“ angeboten. Regional beteiligten sich fünf Betriebe unterschiedlicher Branchen, die interessierten Eltern und ihren Kindern vor Ort die Ausbildungsmöglichkeiten und Zukunftsperspektiven im eigenen Unternehmen vorstellten. Als Kooperationspartner auf Unternehmensseite kamen ausschließlich Ausbildungsbetriebe in Frage. Ein besonderes Augenmerk lag dabei auf dualen Ausbildungs- und Studienangeboten. Es wurde deutlich, dass besonders Veranstaltungen bei namhaften Unternehmen besonders gut gebucht wurden, bei denen das Thema Nachwuchskräftegewinnung ohnehin sehr präsent war.

Um möglichst viele Eltern zu erreichen, lag die Veranstaltungszeit seitens der durchführenden Unternehmen im Nachmittags-/Abendbereich – zwischen 15:30 Uhr bis max. 19:30 Uhr. Die Zeitdauer eines Termins wurde individuell vom jeweiligen Unternehmen festgelegt. Die Abstimmung über den zeitlichen Ablauf wurde von der Kommunalen Koordinierungsstelle in Absprache mit den Unternehmen koordiniert.

Zielgruppe des ElternDay waren hauptsächlich Erziehungsberechtigte mit Kindern, die die Klassenstufen 8 oder 9 besuchten. Die „Bewerbung“ des ElternDay erfolgte unter anderem über Flyer, Plakate im öffentlichen Raum und (in Absprache) auch in Lebensmittelläden sowie über Presse- und Onlineartikel. Als Multiplikatoren beteiligten sich zudem Netzwerkpartner, die Kontakte zur Zielgruppe hatten (Schulen, Träger, Jugendvereine). Über die KAUSA Servicestelle Hagen, die ebenfalls bei der agentur mark angesiedelt ist, konnten zudem Elternlotsen dafür gewonnen werden, die Veranstaltung in Migrantenselbstorganisationen zu bewerben.

Die Anmeldung für die Unternehmenstage lief onlinegestützt über die Kommunale Koordinierungsstelle. Alternativ konnten Anmeldungen auch per Fax entgegengenommen werden. Unterstützend bot die Kommunale Koordinierungsstelle den Firmen im Vorfeld Hilfe bei der Gestaltung und Durchführung der Veranstaltung im Unternehmen an.

3. Gelingensbedingungen und Empfehlungen

Bei der Vorbereitung eines ElternDays war eine frühzeitige Planungsphase mit den beteiligten Akteuren wichtig. Der Zeitvorlauf sollte ungefähr ein halbes bis drei Viertel Jahr betragen. Auch die Werbung an den Schulen sollte ca. drei Monate vor der ersten Veranstaltung platziert werden. Plakate im öffentlichen

Raum sollten zeitnah (ca. zwei bis drei Wochen) vor der jeweiligen Veranstaltung an Orten ausgehängt werden, die von Eltern besucht werden (Bsp. Lebensmittelläden etc.).

Durch die Form der Onlineanmeldung ist es möglich die Größe der Eltern-gruppe in Absprache mit den Kapazitäten des jeweiligen Unternehmens festzulegen – zusätzlich erhält man eine gute Übersicht zur besseren Planung. Kurz vor dem Veranstaltungstag sollte an die Angemeldeten eine kurze Erinnerungsmail über den Anmeldeverteiler versendet werden. Eine „Komm-Garantie“ ist die Anmeldung leider nicht. Somit kann die Zahl der tatsächlichen Besuche leicht von den Anmeldungen abweichen. Bei Veranstaltungen, die mit großer Beteiligung geplant und nachgefragt sind, empfiehlt es sich, die lokale Presse (Printmedien, Radio, etc...) zu informieren und einzuladen.

Eine Nachbesprechung des jeweiligen Termins mit den Beteiligten des Unternehmens ist empfehlenswert, um etwaige Änderungswünsche für das kommende Jahr aufgreifen zu können.

4. Materialien und Links

- Elternbeteiligung in der Phase der Berufs- und Studienorientierung. Umsetzungsbeispiele aus dem Landesvorhaben „Kein Abschluss ohne Anschluss – Übergang Schule – Beruf in NRW“, Fachartikel veröffentlicht im G.I.B.-Info 2/2015: www.gib.nrw.de
- Kein Abschluss ohne Anschluss. Informationen für Eltern. Flyer hrsg. von der agentur mark GmbH: www.agenturmark.de

Kontakt

Benedict Pavelka

Tel.: 02331 4887818

E-Mail: pavelka@agenturmark.de

Internet: www.agenturmark.de

Stand der Bearbeitung: 14.02.2019