

Interview mit Stefan Mingramm

Ausbildungsbetriebe mehr einbinden

„Landschaftsgärtner“ steht nicht gerade oben auf der Hitliste der Berufswünsche für Jungen und Mädchen. Sie für den grünen Beruf zu begeistern, das ist die Aufgabe der Nachwuchswerber der Fachverbände. In Berlin und Brandenburg sind dies Ulla-Britt Dressler und Stefan Mingramm. Ihn befragte campos, was er unternimmt, um den Berufsnachwuchs zu akquirieren und wo die Herausforderungen liegen. Fazit: Es wird immer schwieriger, das Ziel zu erreichen.

campos: Nachwuchswerber, ein ziemlich langes Wort. Was stellt man sich darunter vor?

Mingramm: Das Wort Nachwuchswerber geht tatsächlich nicht so leicht über die Zunge. Deshalb heißen wir seit 2009 „Referenten für Nachwuchswerbung“. Vom Ausbildungsförderwerk GaLaBau (AuGaLa) wurde das so beschlossen. Es gibt ja in jedem Bundesland solche Mitarbeiter wie Frau Dressler und mich.

An der Arbeit hat sich allerdings nichts geändert. Unsere Aufgabe ist es, wichtigen Multiplikatoren wie Lehrern, Vertretern der Agenturen für Arbeit, aber auch Politikern und Mitarbeitern bei Behörden das Berufsbild des Landschaftsgärtners vorzustellen. Und natürlich auch, mit den Jugendlichen direkt ins Gespräch zu kommen.

campos: Welche Voraussetzungen sollte man für Ihren Job mitbringen?

Mingramm: Vorteilhaft ist, wenn man einen soliden fachlichen Hintergrund hat – eine Ausbildung zum Landschaftsgärtner und/oder ein entsprechendes Studium. Dann sollte man Spaß am Umgang mit Jugendlichen haben, aufgeschlossen und kommunikativ sein. Ein Mauereblümchen hätte es da sicherlich schwer. Ich gehe gern auf Menschen zu.

campos: Die Nachwuchssorgen der Branche sind bekannt. Welche Ursachen haben sie?

Mingramm: Dem GaLaBau fehlen in zunehmenden Maße Bewerber mit geeigneten Voraussetzungen für den Beruf. Zum einen wirkt sich die demografische Entwicklung aus, es gibt immer weniger Kinder. Im Bundesland Brandenburg zum Beispiel sank die Zahl der Schulabgänger von 2008 auf 2009 drastisch um 20%. Hinzu kommt, dass die Betriebe im GaLaBau inzwischen sehr hohe Ansprüche an



Stefan Mingramm ist Referent für Nachwuchswerbung beim Fachverband GaLaBau Berlin und Brandenburg.

Bild: Köber

ihre Azubis stellen. Gefragt sind gute Noten in den Naturwissenschaften, Pünktlichkeit und gepflegte Umgangsformen. Doch nicht immer decken sich diese Erwartungen mit den Profilen der Bewerber um einen Ausbildungsplatz.

Und dann muss man auch ehrlich sagen, dass der Beruf des Landschaftsgärtners unter Jugendlichen

nicht das beste Image hat. Immer noch sind Vorstellungen vom Gärtner mit grüner Schürze und Strohhut in den Köpfen.

campos: Welche Möglichkeiten nutzen Sie, mit Ihrer Zielgruppe in Kontakt zu kommen?

Mingramm: Ich habe verschiedene Möglichkeiten. Dazu gehört, dass ich an Schulen Vorträge halte, eigene Stände auf Ausbildungsmes-

sen betreue, Baustellenbesichtigungen für Lehrer und Vertreter der Agenturen für Arbeit organisiere, Werbemittel versende und Ansprechpartner für interessierte Personen bin. Hinzu kommen Aktionen wie der bundesweite Schülerwettbewerb „SOS Schulhof“, den wir 2009 gemeinsam mit dem Bundesverband durchgeführt haben. Es war echt eine tolle Sache, professionell vorbereitet und aktiv beworben. Von rund 650 Schulen, die in Berlin und Brandenburg angeschrieben wurden, haben leider nur zehn an dem Wettbewerb teilgenommen. Jedoch forderten über 50 Schulen Infomaterial an und es entstanden zahlreiche neue Kontakte.

Wichtige Stütze meiner Arbeit sind die GaLaBau-Ausbildungsbetriebe vor Ort. Sie helfen mir vor

Zur Person

Stefan Mingramm ist Jahrgang 1974 und stammt aus Quedlinburg in Sachsen-Anhalt. Nach Abitur und Bundeswehr arbeitete er im Garten- und Landschaftsbau. Von 1994 bis 1999 studierte er Landespflege an der Fachhochschule Anhalt in Bernburg. Es schloss sich eine freie Mitarbeit in einem Planungsbüro in Halle an. Im Jahr 2000 nahm er eine Stelle beim Verband GaLaBau Sachsen-Anhalt in Aschersleben an – als Ausbilder und Nachwuchswerber im Bereich GaLaBau. Ende 2002 wechselte er zum Fachverband GaLaBau Brandenburg, dessen Geschäftsstelle in Kleinmachnow vor den Toren Berlins ist. Hier kümmerte er sich um die Nachwuchswerbung. 2008 fusionierten die Verbände aus Berlin und Brandenburg. Seitdem engagiert sich Stefan Mingramm zusammen mit seiner Kollegin Ulla-Britt Dressler in beiden Bundesländern im Bemühen um Nachwuchskräfte. Stefan Mingramm ist verheiratet und hat einen Sohn. Er wohnt mit seiner Familie in Berlin-Zehlendorf.

allem bei den Ausbildungsmessen, bei circa 30 Veranstaltungen im Jahr ist das unersetzlich. Allerdings wünsche ich mir noch mehr Eigeninitiative unserer Ausbildungsbetriebe. Viele haben noch nicht erkannt, dass in Zukunft mit noch deutlicherem Fachkräftemangel zu rechnen ist. Dagegen hilft meiner Meinung nach nur, sich in der Ausbildung zu engagieren. Das fängt damit an, ausreichend Praktikumsplätze zu Verfügung zu stellen und endet damit, Sorge für ein gut betreutes Ausbildungsverhältnis zu tragen. Hier gibt es noch deutlichen Nachholbedarf im GaLaBau.

campos: Sie sind schon seit zehn Jahren in der Nachwuchswerbung tätig. Gab es in diesem Zeitraum Änderungen in der Ansprache der Zielgruppe?

Mingramm: Wir konzentrieren uns seit einiger Zeit auf die Ansprache von Jugendlichen etwa im

Alter von 14 bis 18 Jahren. Anfangs waren die Werbemittel auch auf kleinere Kinder zugeschnitten, man denke nur an Beni Biber, unser Maskottchen. Heute gehen wir gezielt auf Jugendliche in den letzten Schuljahren zu. Aktionen mit Kindern zum Beispiel auf Landesgartenschauen, wie Kistengärten bauen, gibt es aber nach wie vor. Studien haben gezeigt, dass die konkreten Überlegungen zur Berufswahl erst später einsetzen. Zudem haben wir aktuelles Werbematerial, welches aufbauend auf Marktforschungsdaten von einer Profiagentur entwickelt wurde. Damit finde ich sehr guten Zugang zu unserer Zielgruppe.

? campos: Wer finanziert die vielen Aktionen in der Nachwuchswerbung?

! Mingramm: Das AuGaLa, das Ausbildungsförderwerk des GaLaBau. In diesen Topf zahlen alle GaLaBau-Betriebe einen Betrag von 0,8% ihrer Bruttolohnsumme ein, unabhängig davon, ob sie selbst ausbilden oder Mitglied in einem GaLaBau-Verband sind. Die Gelder werden dann eingesetzt, um die überbetriebliche Ausbildung zu organisieren, Pflanzenbücher zu drucken und Seminare durchzuführen. Die Nachwuchswerbung wird ebenfalls mit diesen Mitteln finanziert.

Leider müssen meine Kollegin und ich mit sinkendem Budget zurechtkommen. Unser finanzieller Rahmen ist gekoppelt an die Azubizahlen in unseren Bundesländern, und die gehen seit einigen Jahren stark zurück. Gab es im Jahr 1999 noch 81 Auszubildende im 1. Lehrjahr in AuGaLa-umlagepflichtigen Betrieben in Brandenburg, so waren es im Jahr 2009 nur noch 45 Azubis. In Berlin hat sich die Zahl der betrieblichen Neueinstellungen pro Lehrjahr im gleichen Zeitraum von 106 auf 46 mehr als halbiert. (Im öffentlichen Sektor inklusive Kommunen wurden 2008 circa 850 Lehrlinge ausgebildet, davon allein in Berlin rund 500, Anmerkung der Redaktion.)

? campos: Die Durchfallquote bei den Abschlussprüfungen im GaLaBau liegt bundesweit zwischen 20 und 40%. Ist es nicht

demotivierend für Ihre Arbeit, mit solchen Zahlen im Kopf jungen Menschen den Beruf des Landschaftsgärtners zu empfehlen?

! Mingramm: Ich empfehle nicht mit solchen Zahlen im Kopf den Beruf des Landschaftsgärtners. Wenn ich etwas über unseren Beruf erzähle, dann habe ich die Vielseitigkeit der Tätigkeiten, die vielen Qualifizierungsmöglichkeiten

und nicht zuletzt den Spaß an der Arbeit im Kopf. Na klar, toll ist sie nicht, diese Durchfallquote. Doch ist es nicht sinnvoll, die Prüfungsanforderungen zurückzuschrauben. Denn wer sein Abschlusszeugnis in der Hand hält, muss sich dieses auch verdient haben. Ansonsten kann die bestandene Abschlussprüfung nicht mehr als Qualitätsmaßstab herangezogen werden. Sicher ist, dass diese Durchfallquoten schlecht für das Image der Landschaftsgärtner sind. Deshalb arbeite ich gemeinsam mit allen an der Ausbildung Beteiligten daran, diese Zahlen zu senken.

? campos: Wie sieht Ihr Blick in die Zukunft aus?

! Mingramm: Aufgrund des sinkenden Budgets und zurückgehender Schülerzahlen wird die Arbeit sicher nicht leichter. Sie gewinnt jedoch für die gesamte Branche an Bedeutung. Vom AuGaLa gibt es festgesetzte Schwerpunkte für die zukünftige Nachwuchswerbung. So bilden Zusammenarbeit mit Schulen, Aktivierung von Ausbildungsbetrieben und Zusammenarbeit mit den Arbeitsagenturen die Eckpfeiler. In diesem Jahr ist der Schwerpunkt die engere Zusammenarbeit mit Betrieben. Dazu gehört zum Beispiel die genaue Auswahl der Ausbildungsmessen, an der sich der FGL gemeinsam mit Betrieben beteiligen wird. Noch mehr möchte ich dabei unsere Ausbildungsbetriebe einbinden und den Kontakt zu allgemeinbildenden Schulen herstellen und festigen.

Das Gespräch führte Karsten Köber, Karlsruhe

Zweites Standbein - Ihre Chance

www.zaunteam.com



... mit dem bereits über 55 x erfolgreichen Zaunteam Geschäftskonzept

Werden Sie Spezialist im Zaunbau - eine ideale Ergänzung zum Garten- und Landschaftsbau.

Interessiert? Fordern Sie jetzt kostenlos und unverbindlich die Informationsunterlagen an.

Zaunteam Franchise AG, Ute Schuler
Büro Deutschland, Uferstrasse 27, 78465 Konstanz
Tel. 07533 49 90 476, franchise@zaunteam.com

Wir sind für Sie da:

Marc Alber Tel: 07 11/ 45 07 - 126 • malber@ulmer.de

Efthimia Parnauti Tel: 07 11/ 45 07 - 317 • eparnauti@ulmer.de

Mediadaten finden Sie unter: www.campos-net.de



www.arena-pflastersteine.de
www.regenwasser-profis.de

ALTEC
Altec GmbH, Rudolf-Diesel-Str. 7
D-78224 Singen, Tel 0 77 31/87 11-0
Fax 0 77 31/87 11-11
Internet: <http://www.altec-singen.de>
E-Mail: altec-singen@t-online.de

VERLADESCHIENEN

**“Das DATAflor Seminarangebot sorgt dafür,
dass man über den Tellerrand schaut
und nicht betriebsblind wird.”**

*Martin Erdmann,
Hartmann Ingenieure GmbH, Berlin*

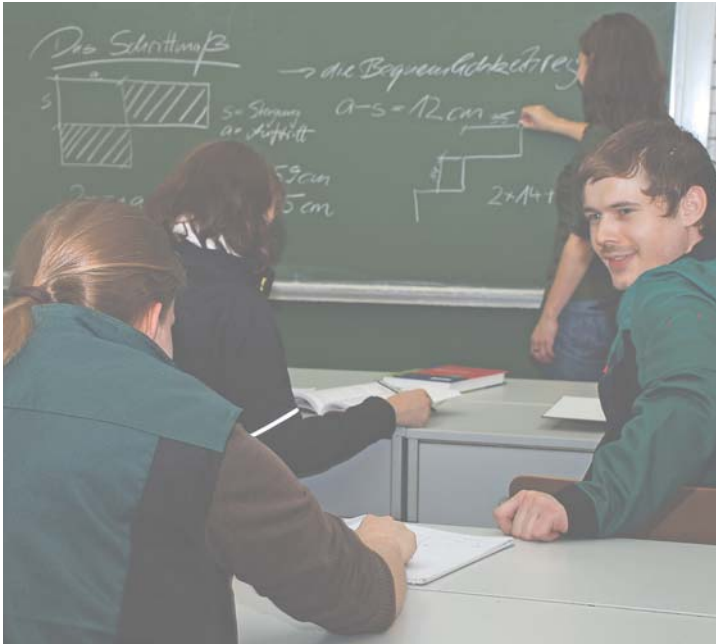


DATAflor
Software für Ihren Erfolg

**Software für alle,
die ihre Ziele verfolgen**

Umfrage unter AuGaLa-Ausbildungsbetrieben

Aufschlussreiche Antworten



Die durchschnittliche Zahl der Azubis pro AuGaLa-umlagepflichtigem Betrieb lag 2009 in Berlin bei 2,4, in Brandenburg bei 1,5. *Bild: tw*

Der Fachverband Garten-, Landschafts- und Sportplatzbau Berlin und Brandenburg (FGL) führte im Sommer 2009 unter den ins AuGaLa einzahlenden Ausbildungsbetrieben in seinem Verbandsgebiet eine Telefonumfrage durch. Erreicht wurden dabei 147 von insgesamt 173 Ausbildungsfirmen. Zur Zeit der Befragung lag die durchschnittliche Anzahl der Auszubildenden aller Lehrjahre bei 1,8 pro Betrieb (Berlin: 2,4; Brandenburg: 1,5). Im Schnitt nehmen Berliner Betriebe 5,9 Praktikanten pro Jahr auf, die in Brandenburg 3,1 Praktikanten.

Von den 147 befragten Unternehmen sagten 74, dass sie 2009 Azubis einstellen wollten, 46 hatten keine Neueinstellungen geplant und 17 Firmen waren sich noch nicht sicher. Auf die wichtige Frage, warum keine neuen Azubis eingestellt werden sollten, erhielt der Verband folgende Antworten: schwierige Auftragslage (13 Betriebe), schlechte Erfahrungen gemacht (9), zu schlechte Bewerbungen (7). 7 Betriebe hatten die Ausbildungskapazität bereits erreicht.

Eine weitere Frage zielte dahin, ob die Landschaftsgärtner Unterstützung durch die Referenten für Nachwuchswerbung wünschen. Von 77 Unternehmen sagten 37, dass sie keine weitere Hilfe brauchen. An rund 30 Firmen wurde Informationsmaterial verschickt, und 10 Unternehmer fragten nach verstärkter Werbung auf Azubibörsen, vermehrten Veranstaltungen an Schulen sowie dem Ausbau des Internetportals.

Bedeutende Hinweise gingen zu den Themen der Weiterbildungsseminare für die Ausbilder ein. Hier gab es konkrete Themenwünsche der Unternehmen: Pflanzenkenntnisse, Motivation von Auszubildenden, rechtliche Aspekte und Fragen zur Auswahl von Azubis.

Für die Nachwuchswerbung des FGL waren diese Aussagen wichtig und sehr erkenntnisreich. Die Aussagen und Anregungen der Ausbildungsbetriebe werden deshalb in die weitere Planung aufgenommen und es wird versucht, möglichst viele der Wünsche in konkrete Projekte münden zu lassen. *KK*

GALABAU PUR!

- übersichtlich, kompakt und lesefreundlich
- hilft bei Ihren täglichen Herausforderungen im Markt
- aktuelle Berichte, Informationen und Tipps für den GaLaBau
- **1 Ausgabe gratis testen** unter 0711/4507-121



Verlag Eugen Ulmer

Wollgrasweg 41 | 70599 Stuttgart | Fax 0711/4507-120
www.ulmer.de | www.dega-galabau.de

Ulmer