

# Betriebe ansprechen, aufschließen und begleiten, ausländische Fachkräfte integrieren.

## Die Ausgangslage

Insbesondere KMU zögern oftmals bei der Einstellung ausländischer Mitarbeitenden. Die Gründe sind vielfältig und reichen von fehlender Erfahrung, was die Gewinnung und Integration angeht, über geringe zeitliche und personelle Ressourcen bis hin zu Zweifeln an Sprachkenntnissen oder Qualifikation ausländischer Bewerber/-innen. Sie brauchen daher besonderen Support!

## Passende Unternehmen (UN) finden

„Was braucht das UN und was kann ich ihm konkret bieten?“

Machen Sie sich zunächst ein Bild, welche UN es in Ihrer Region gibt, welchen Branchen sie angehören und wo personelle Engpässe bestehen. Nutzen Sie neben Statistiken folgende Quellen:

- Eigene Kontakte und Netzwerke
- Aktuelle Stellenanzeigen
- Firmenverzeichnisse (z.B. [www.regisonline.de](http://www.regisonline.de))
- Messen und weitere Veranstaltungen

**Handverlesene Akquise:** Entscheiden Sie im Anschluss an die Bedarfsanalyse, welche einzelnen UN Sie ansprechen möchten.

## Hinter den Kulissen

Manchmal braucht es den richtigen Türöffner, um ein UN für das eigene Vorhaben zu gewinnen. Suchen Sie sich Partner! Nutzen Sie Ihre Netzwerke und schaffen Sie kurze Wege zu wichtigen Stakeholdern wie Wirtschaftsverbänden, Kammern, BA/JC oder Migrantenvereinen.

Netzwerke  
Verbindlichkeit  
Geduld  
Vertrauen  
konkrete Angebote  
klarer Nutzen  
persönliche Kontakte  
Lösungen  
authentisch sein  
kurze Wege

## Ansprechend ansprechen!

Suchen Sie den persönlichen Kontakt! Statt eines Serienbriefs, greifen Sie zum Hörer und vereinbaren einen Termin! Schaffen Sie bereits am Telefon Vertrauen, indem Sie sich z.B. auf die Empfehlung eines gemeinsamen Bekannten oder die Zugehörigkeit zu einem etablierten Netzwerk berufen. Verweisen Sie auf gute Erfahrungen, die andere UN gemacht haben und werben Sie mit einem konkreten Angebot. Behalten Sie dabei die begrenzten zeitlichen und personellen Ressourcen von KMU im Hinterkopf. **Wichtig: Für UN muss ein konkreter Nutzen erkennbar sein, damit sie aktiv werden.**

## Praxistipps für UN

- Willkommensmappe
- Einarbeitungsplan
- Fahrdienste für Mobilität
- betriebsübergreifende Sprachkurse/Nachhilfe
- innerbetriebliche Paten
- Feedbackgespräche
- Kontakt zu Vereinen und Ehrenamtlichen
- [Noch mehr Tipps!](#)

## Informationen & Angebote aufzeigen

UN brauchen verständliche und übersichtliche Informationen. Stellen Sie daher wichtige Formulare vorab zusammen und bereiten Sie [Checklisten](#) vor. Machen Sie das UN auf Angebote in seiner Region aufmerksam:

- [Berufssprachkurse](#)
- [Interkulturelle Trainings](#)
- [Anerkennung und Qualifizierung](#)

## UN brauchen Begleitung

Zeigen Sie dem UN, dass es nicht allein ist. UN schätzen feste Ansprechpersonen und Leistungen aus einer Hand („One-Stop-Shop“). Wenn Sie dies nicht leisten können, finden Sie Partner:

- Welcome Center und weitere Fachkräfte-Einrichtungen
- [Integrationsmoderatoren](#) und [Willkommenslotsen](#) (Geflüchtete)

## Auf UN eingehen

Wenn Sie den Grund kennen, aus dem ein UN zögert, ausländische Mitarbeitende einzustellen, gehen Sie auf diesen ein. Sprechen Sie Sorgen und Ängste offen an und zeigen Sie mögliche [Perspektiven](#) auf. Wenn es Vorbehalte gibt, finden Sie [Gegenargumente](#).

## Geringe Ressourcen mitdenken!

- Geld
- Zeit
- Personal
- ...

## Heterogenität von KMU beachten

→ passgenaue Beratung und Informationen je nach Region, Bedarfen, Betriebsgröße etc.

## Nutzen aufzeigen!

- „Vorbilder“
- Good Praxis
- Zahlen, Daten, Fakten
- ...

## „Quick Wins“ ermöglichen!

→ schnelle Erfolge durch kurz- & mittelfristige Maßnahmen!

## Leitlinien KMU

Betriebe ansprechen, aufschließen & begleiten!

## „Pragmatisch“ denken!

Angebote müssen ...

- umsetzbar
- anwendungsorientiert
- leicht übertragbar

... sein.

## Persönliche Zugänge wählen!

- Netzwerke nutzen
- individuelle Ansprache