

ERFOLG

Das Ausbildermagazin

A man in a dark suit, white shirt, and black tie stands on a balcony with large glass windows. He is wearing a vibrant lei made of pink and yellow flowers, colorful sunglasses, and patterned shorts. He is giving two thumbs up. In front of him is a blue suitcase and a beach ball on a luggage cart.

PREBOARDING & GAMIFICATION

So kommen Ihre Azubis motiviert an und bleiben begeistert!

Preboarding –
Kognitive Dissonanzen
geschickt umschiffen

Gamification –
Von Betroffenen zu
Beteiligten

Künstliche Intelligenz –
Der neue Prüfungscoach
für offene Aufgaben

Liebe Ausbildende,

was machen Sie zuerst, wenn Sie ein neues Urlaubsziel bereisen? Mein Vater ging erst mal die „Lage eruieren“. Er verschwand und kam einige Zeit später gut informiert zurück: Wann sind die Essenszeiten, wo ist das Restaurant, der Pool oder die Bar? Was gibt es im Umfeld zu erleben?

Als Kind fand ich das Wort schwierig und sein Verhalten merkwürdig. Sie ahnen es schon, oder? Heute bin ich die, die die Lage eruiert.

Was komisch klingt, gibt mir Sicherheit in einem mir unbekannten Umfeld und macht mir das Einleben leichter. So sehr ich mich auf Urlaub, fremde Länder und neue Eindrücke freue – so sehr fremdle ich am Urlaubsanfang. Mein Mann ist da leidgeprüft. Er kennt den kritischen Blick. Er weiß, dass ich anfangs an allem rumnörgle, was anders ist als von mir erwartet. Das Zimmer sieht in Wirklichkeit anders aus als im Internet. Der Meerblick erfordert akrobatische Künste auf dem Balkon. Das Essen ist gewöhnungsbedürftig – zumindest an Tag eins und zwei.

Ab Tag drei wird es besser. Am Ende des Urlaubs möchte ich oft gar nicht wieder nach Hause. Nach Phasen der Ablehnung und Verwirrung habe ich mich genüsslich eingerichtet und meist ist dann alles gut.

Wahrscheinlich geht es vielen Azubis mit dem Start der Ausbildung wie mir im Urlaub. Alles ist neu und ungewohnt. Es gibt viel zu „eruieren“. Und wenn wir ehrlich sind, ist manches nicht so, wie vorher erwartet. Veränderungen jeder Art fordern uns Menschen heraus. Je nach Situation den einen mehr, den anderen weniger. Oft stehen uns Erwartungen, Gewohnheiten oder ein Gefühl der Betroffenheit im Weg, um uns einfach und schnell Neuem zu öffnen. „Viele große Visionen scheitern an 100 kleinen Gewohnheiten.“

Auch bei -25 Grad:
Rot muss sein!



Deshalb geht es in diesem Erfolgsmagazin um Veränderungen: Wie Sie Spiele für die Ausbildung nutzen können und die Motivation Ihrer Azubis steigern. Dazu Tipps, wie Ihre Azubis gut ankommen – schon ab Tag eins.

Auch künstliche Intelligenz wird zu tiefgreifenden Veränderungen führen. Wir zeigen Ihnen, wie Sie diese für die Prüfungsvorbereitung Ihrer Azubis perfekt nutzen können. Auch hohen Krankenständen gehen wir auf die Spur.

Schauen Sie rein? Ich mache jetzt ein paar Tage Urlaub. Mal sehen, wie schnell ich angekommen bin.

Ihre

Felicia Ullrich

Felicia Ullrich





WARUM EIGENTLICH PREBOARDING?

Kognitive Dissonanzen geschickt umschiffen.

Kennen Sie das? Mein Umweltge-
wissen meinte, ich sollte ein E-Auto
fahren. Meine Bequemlichkeit findet
Tanken viel einfacher als Laden. Wird
der Ladestand unterwegs knapp,
hadere ich bis heute mit der Ent-
scheidung für das E-Auto. **Dieses
Gefühl des Hin- und Hergerissen
seins, bezeichnet die Psycholo-
gie als kognitive Dissonanzen.
Kognitive Dissonanz entstehen,
wenn zwei Kognitionen (also
Wahrnehmungen oder Denkpro-
zesse) einander widersprechen
oder ausschließen.**

Nehmen wir ein Beispiel aus der Aus-
bildung: Lea hat einen Ausbildungs-
vertrag als Zerspanungsmechanikerin
unterschrieben. Sie hat richtig Lust
auf eine gewerbliche Ausbildung und
findet ihren zukünftigen Ausbildungs-
betrieb sehr cool. Ihre Eltern und
Freunde sehen das leider anders. Ein
Mädchen mit Abitur in einem gewerb-
lichen Ausbildungsberuf? Das passt
für sie nicht. Das lassen sie Lea deut-
lich spüren.

Einerseits will Lea diese Ausbildung
gerne machen, andererseits spürt
sie die Ablehnung ihrer Eltern und

Freunde. Das, was da im Kopf von
Lea entsteht, sind kognitive Disso-
nanzen. Je stärker dieses Gefühl des
Zwiespalts ist, desto größer ist die
Gefahr, dass Lea sich zum Beispiel
doch für ein Studium entscheidet.

Ganz verhindern können Sie kognitive
Dissonanzen nicht, aber abmildern.
Geben Sie Ihren zukünftigen Azubis
Hilfestellungen, indem Sie mit ihnen in

Kontakt bleiben. Bestätigen Sie Ihre
Azubis darin, die richtige Entschei-
dung getroffen zu haben, zum Bei-
spiel mit einem Tag der offenen Tür für
Eltern und Freunde. Sieht Mama erst
mal, wie nett Leas Kollegen sind, wird
sie Leas Entscheidung weniger in
Frage stellen oder sogar unterstützen.
Alle bindungsstärkenden Maßnahmen
beugen kognitiver Dissonanz vor.

Was Sie dafür brauchen?

- ✓ **Einen guten Preboarding-Prozess von
Anfang an (siehe unsere 10 Tipps).**
- ✓ **Informationen, die Unsicherheiten
abbauen.**
- ✓ **Jemand, der all das gezielt steuert.
Wie der Azubi-Navigator!**



azubinavi.de



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.

u-form Onboarding-Webinare

Jetzt gratis anmelden

Unter allen Teilnehmern unserer Onboarding-Webinare verlosen wir 10 Schultüten für den Ausbildungsbeginn, gefüllt mit Gummibärchen und unserem Startbuch.



20.05.2025 | 10:00 – 11:00 Uhr | Felicia Ullrich, u-form Testsysteme

MOTIVIERT STARTEN, BEGEISTERT BLEIBEN

Kognitive Dissonanzen adé! Erfahren Sie in diesem Webinar, wie Sie typische Unsicherheiten und Erwartungsbrüche bei neuen Auszubildenden von Anfang an vermeiden. Ich zeige Ihnen praxiserprobte Pre- und Onboarding-Maßnahmen, die Motivation und Selbstwirksamkeit fördern – für einen erfolgreichen Start und eine langfristige Begeisterung Ihrer Azubis.

- mit ersten Einblicken in die Azubi-Recruiting Trends 2025
- mit 10 Tipps für gutes Pre- und Onboarding
- mit Tipps zur digitalen Begleitung des Prozesses



shrtnr.link/motiviert-starten



05.06.2025 | 10:00 – 11:00 Uhr | Johannes Imhof, u-form Testsysteme

ONBOARDING DIGITAL BEGLEITEN – SO GELINGT DER EINSTIEG

Ein gelungener Start ist entscheidend für den Ausbildungserfolg. In diesem Webinar zeigen wir, wie sich Onboarding digital strukturieren und gestalten lässt – klar, nachvollziehbar und praxisnah.

Sie erhalten konkrete Einblicke, wie digitale Tools dabei helfen – exemplarisch zeigen wir das am u-form Azubi-Navigator.

Für Ausbilder, die neue Wege im Onboarding gehen wollen.



shrtnr.link/so-gelingt-der-einstieg



BETROFFENE ZU BETEILIGTEN MACHEN



Gamification in der Ausbildung

Der Beginn einer Ausbildung ist für viele junge Menschen ein großer Schritt: Raus aus der Schule, die eigene berufliche Zukunft gestalten und sich in einem neuen, fremden Umfeld bewähren. All das sind bedeutende Veränderungen, die oft mit Unsicherheit verbunden sind.

Eine spannende Berufsorientierung, ein gutes Pre- und Onboarding sind wichtig, um Azubis für diesen neuen Lebensabschnitt zu begeistern. Ist die Motivation anfangs oft hoch, erlebt diese im Laufe der Zeit oft kleinere Dämpfer: komplizierte Prozesse, Aufgaben, die keinen Spaß machen, oder Regeln, die nicht jedem einsichtig sind.

Wie kann es gelingen, junge Menschen für die Ausbildung zu motivieren, Veränderungen anzustoßen und das Lernen leichter zu machen?

Eine spannende Antwort auf diese Frage liegt in der Gamification. Was nach Spielen klingt, birgt ein großes Potenzial, um Prozesse zielgruppengerecht zu gestalten, von der Berufsorientierung bis zum Lernen in der Ausbildung.

Gamification nutzt spieltypische Elemente und Denkweisen in einem spielfremden Kontext – in diesem Fall der Ausbildung – um Motivation, Engagement und Lernerfolg zu steigern.

Nutzen Sie die Kraft des Spiels

Laut der JIM-Jugendstudie spielen 94 % der 10- bis 18-Jährigen Videospiele. Jungs spielen durchschnittlich 119 Minuten täglich. Spielen ist mehr als nur Zeitvertreib. Im Spiel lernen Kinder logisches Denken und Geschicklichkeit. Gewinnen wir, schüttet unser Körper Glückshormone aus. Spielen ist soziale Interaktion. Im Spiel erleben Jugendliche Fortschritt, Aufstieg und Weiterentwicklung. Durch Feedback und Belohnung steigern Spiele unsere Motivation.

Weg vom passiven Konsum, hin zur aktiven Teilnahme

Das Motto „Mach Betroffene zu Beteiligten“ steht dabei im Zentrum. Anstatt Auszubildende mit reinem Frontalunterricht oder trockenen Aufgaben zu konfrontieren, lädt Gamification sie ein, aktiv teilzunehmen und den Lernprozess mitzugestalten.

So können Sie das, was im wahren Leben funktioniert, einfach in der Ausbildung umsetzen:

- **Fortschrittsbalken und Level:** Visualisieren Sie den Lernfortschritt durch Fortschrittsbalken oder Levelsysteme. Dies gibt den Auszubildenden ein klares Gefühl dafür, was sie bereits erreicht haben und was noch vor ihnen liegt.
- **Storytelling und Rollenspiele:** Betten Sie Lerninhalte in interessante Geschichten ein oder nutzen Sie Rollenspiele, um komplexe Sachverhalte erlebbar zu machen und Empathie zu fördern.
- **Feedback und Belohnungen:** Geben Sie regelmäßig konstruktives Feedback und belohnen Sie Erfolge – sei es durch ein anerkennendes Wort, eine kleine Aufmerksamkeit oder die Übertragung von mehr Verantwortung.
- **Herausforderungen und Quests:** Gestalten Sie Lerninhalte als spannende Herausforderungen oder

Quests, die es zu lösen gilt. Dies kann beispielsweise in Form von Projekten, Fallstudien oder simulierten Aufgaben geschehen, bei denen die Auszubildenden ihr Wissen und ihre Fähigkeiten unter Beweis stellen müssen.

- **Wettbewerbe und Teamarbeit:** Fördern Sie den Teamgeist und den gesunden Wettbewerb durch Gruppenaufgaben oder Challenges, bei denen Teams gegeneinander antreten. Achten Sie dabei darauf, dass der Fokus auf dem gemeinsamen Lernen und der gegenseitigen Unterstützung liegt.

Wichtig: Setzen Sie Gamification sinnvoll und zielgerichtet ein. Die Spielelemente sollten zum Lerninhalt und der Zielgruppe passen. Die eigentlichen Lernziele sollten dabei nicht aus den Augen verloren werden.

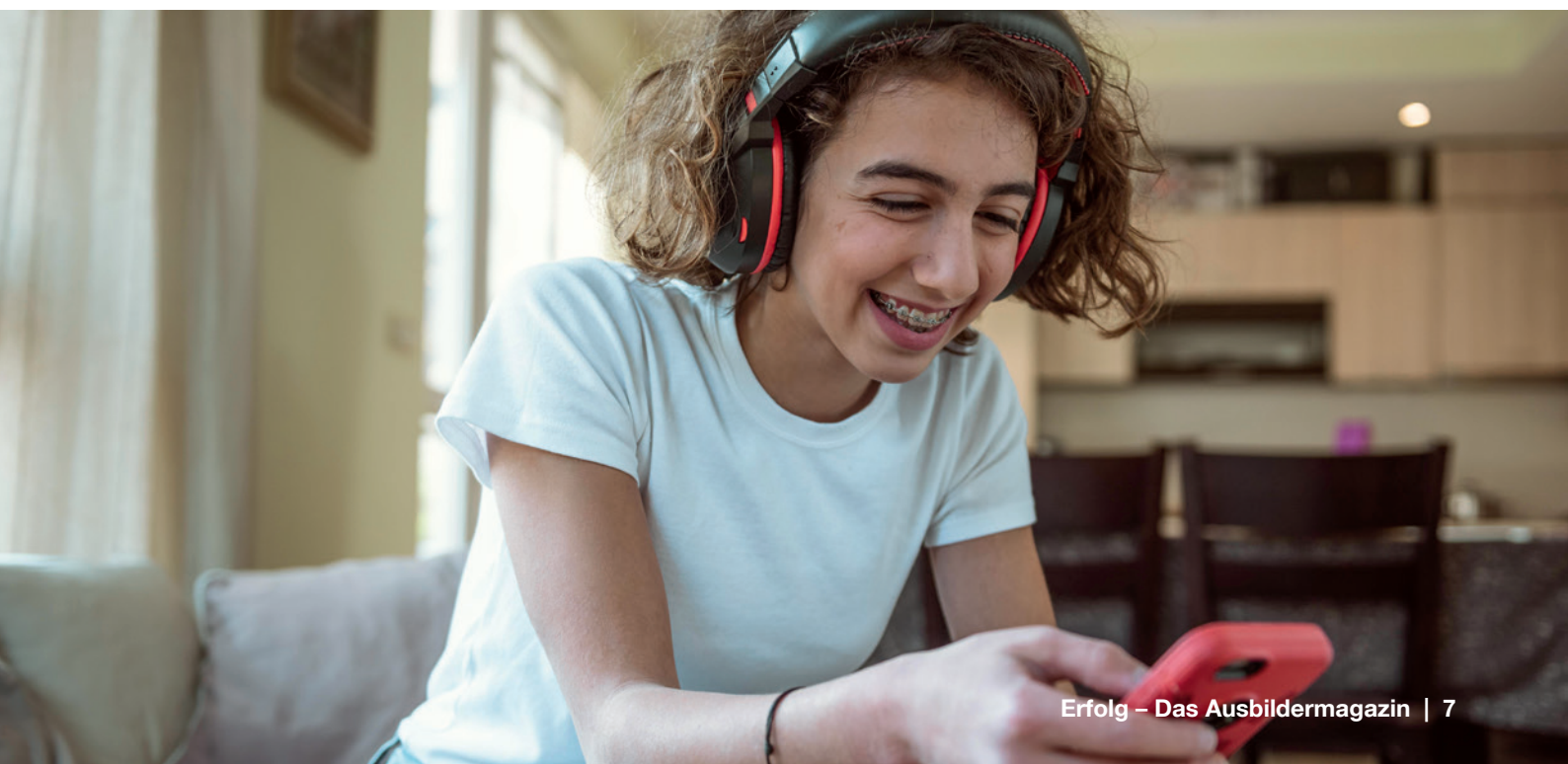
Die Vorteile liegen auf der Hand

Durch den spielerischen Ansatz werden Auszubildende **motivierter**, sich mit den Lerninhalten auseinanderzusetzen. Die **aktive Teilnahme** fördert ein tieferes Verständnis und eine bessere Verankerung des Wissens. Der **Wettbewerbsgedanke** (in gesunder Form) und die Möglichkeit, **Fortschritte sichtbar** zu machen, steigern das Engagement und die **Eigeninitiative**. Zudem kann Gamification dazu beitragen, **Hemmschwellen abzubauen** und eine **positive Lernatmosphäre** zu schaffen.

Ein wichtiger Hinweis

Gamification sollte nicht als reiner Selbstzweck eingesetzt werden. Die spielerischen Elemente müssen **sinnvoll in den Ausbildungskontext integriert** sein und zur Erreichung der Lernziele beitragen.

Nutzen Sie die Kraft des Spiels, um Ihre Auszubildenden zu aktivieren, ihre Motivation zu steigern und sie aktiv in ihren Lernprozess einzubinden. Machen Sie Betroffene zu Beteiligten – Sie werden überrascht sein, welche positiven Veränderungen dies bewirken kann!



Gamification einfach umsetzen

3 Ideen für Azubi-Recruiting und Ausbildung



Spielend Interesse wecken mit Bewerber-Bingo

Haben Sie die Chance, Ihr Unternehmen bei Schulveranstaltungen zu präsentieren? Eine super Möglichkeit, um für Bewerbende sichtbar zu werden.

Wobei es nur funktioniert, wenn das, was Sie präsentieren, auch spannend für die Zielgruppe ist. 30 Power-Point-Charts mit Zahlen, Daten und Fakten zu Ihrem Unternehmen werden Azubis kaum begeistern. Wie wäre es alternativ mit Bewerber-Bingo? So aktivieren Sie den Spieltrieb Ihrer Zuhörer.

So geht's:



1. Bingo-Karten gestalten

Schreiben Sie wichtige Zahlen oder Begriffe aus Ihrem Vortrag auf Bingo-Karten. Wie beim echten Bingo brauchen Sie Karten mit unterschiedlichen Inhalten – sonst schreien alle gleichzeitig „Bingo“.

Bieten Sie auf der Rückseite der Karten spannende Informationen zu Ihrer Ausbildung und einen QR-Code zum Bewerben.



2. Anreiz durch Preis steigern

Loben Sie einen spannenden Preis (z. B. Gutscheine fürs Kino oder spannende Give-aways) für den/die Gewinner aus. Gewinnen ist Teil des Spielens und ein Gewinn macht das Zuhören noch viel attraktiver.



3. Karten austeilen und Vortrag halten

Jeder Zuhörer bekommt eine Bingo-Karte. Erklären Sie kurz die Spielregeln von Bingo – ein Spiel, was der jungen Generation nicht mehr so vertraut ist.

Jetzt lauschen Ihnen die Schüler*innen mit gespitzten Ohren. Keiner will einen seiner Bingo-Begriffe verpassen. Achten Sie darauf, dass nicht alle Bingo-Begriffe oder Zahlen am Anfang genannt werden, damit das Spiel nicht zu schnell vorbei ist.

Wer zuerst alle Begriffe auf seiner Karte angekreuzt hat, schreit „Bingo“ und gewinnt den Preis.



Ausbildungsfortschritte sichtbar machen

Fangen wir mit dem wichtigsten Argument an: **86 % der von uns befragten Azubis wünschen sich die digitale Anzeige von Lernfortschritten.** Die schlechte Nachricht: nur 20 % der Unternehmen nutzen die Möglichkeit digitaler Lernfortschritte. Dabei ist es so einfach mit dem Ausbildungsmanagement Azubi-Navigator. Damit erstellen Sie Ausbildungspläne mit wenigen Klicks und machen Ausbildungsfortschritte sichtbar.

Von Anfang an. Im Azubi-Navigator finden Sie über 320 Rahmenpläne des BiBB. Sie wählen den passenden Rahmenplan und wandeln ihn mit wenigen Klicks in einen betrieblichen Ausbildungsplan um. **Dauert maximal 20 Sekunden.** Noch wenige Klicks mehr und aus dem betrieblichen Ausbildungsplan wird ein individueller Ausbildungsplan. Zum Beispiel für Lea.

Lea steht im Azubi-Navigator ihr Ausbildungsplan mit allen Themen ihrer Ausbildung als Checkliste zur Verfügung. Ist ein Thema gelernt, kann sie dieses abhaken.

Das Beste daran: Lea sieht den Fortschritt ihrer Ausbildung. Mit jedem Haken kommt sie ihrem Ziel ein wenig näher.

Doppelt gut: Sie sehen es auch. Sie sehen Leas Fortschritte und welche Ausbildungsinhalte noch nicht vermittelt wurden.



Klingt einfach, ist es auch.

Lassen Sie sich von Tim Rosenberger zeigen, wie schnell und einfach Sie Ausbildungsfortschritte sichtbar machen und so Gamification in Ihrer Ausbildung umsetzen.

Jetzt einen Termin vereinbaren:

shtrnr.link/tim



Mit Feedback Motivation steigern

Nicht gemeckert ist eben nicht schon gelobt. Gutes Feedback ist weit weg von Meckern. Gutes Feedback hat auch nichts mit Sandwiches zu tun. Gutes Feedback ist die erfolgreichste Methode, um Verhalten zu verändern. Aber was macht gutes Feedback aus?



Gutes Feedback

- **erfolgt zum richtigen Zeitpunkt** (zeitnah und in entspannter Atmosphäre)
- **sendet „Ich-Botschaften“** und kein „Du hast ...“ oder „Du bist...“
- **ist konkret** (kein „Du bist immer zu spät“, sondern „Du warst Montag 7 Minuten zu spät, Dienstag 12 Minuten.“)
- **ist reflektiert** (ist das Verhalten für die Ausbildung wirklich hinderlich oder triggert es mich persönlich?)
- **ist respektvoll** und auf Augenhöhe (im wahren und übertragenen Sinne)

Wirklich gutes Feedback ist dazu gegenseitig. Leider geht Feedback im Alltag manchmal unter. Ein digitales Ausbildungsmanagement wie der Azubi-Navigator hilft Ihnen, damit das nicht passiert. Mit Erinnerungsfunktion und Feedbackbögen. Einheitlich über alle Abteilungen und Unternehmensstandorte. Leicht durch Schnittstellen in andere HR-Systeme integrierbar.

Mehr dazu unter:

azubinavi.de



WIE TICKT DIE GENERATION AZUBI?

Die Quizfrage zur Studie 2025!

Raten Sie mal. Welche der folgenden Preboarding-Maßnahmen kommen bei Ihren zukünftigen Azubis besonders gut an? In der Studie "Azubi-Recruiting Trends 2025" haben wir nachgefragt! Testen Sie jetzt Ihr Gespür für die Wünsche Ihrer Nachwuchskräfte, indem Sie die Prozentwerte den passenden Maßnahmen zuordnen. Viel Spaß beim Rätseln!

Wir haben in der Studie gefragt:

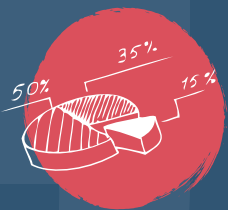
"Unternehmen möchten, dass du dich als Azubi bzw. dual Studierender von Anfang an wohlfühlst. Findest du die folgenden Maßnahmen gut?"

- ☐ Tag der offenen Tür mit Eltern und Familie
- ☐ Begrüßungs-/Informationsschreiben zum ersten Tag
- ☐ Persönliche Treffen mit Azubis/dual Studierenden aus dem Unternehmen

Folgende „Ja“ Werte stehen zur Auswahl:

- ☐ 93 %
- ☐ 84 %
- ☐ 64 %

Und die richtigen Ergebnisse? Die gibt es ab Juni 2025 in den Azubi-Recruiting Trends 2025.



AZUBI-RECRUITING TRENDS 2025

Bringen Sie Ihr Azubi-Recruiting auf ein neues Level!

Profitieren Sie von den Ergebnissen der größten doppel-perspektivischen Studie zum Thema Ausbildung.

Jetzt für die Ergebnisse vormerken!

testsysteme.de/studie



DIE ERSTE PRÜFUNG KOMMT IM HERBST –

Informationen zur gestreckten Abschlussprüfung Industriekaufleute

Mit der Neuordnung der Industriekaufleute gehört die Zwischenprüfung der Vergangenheit an. Alle Azubis, die ihre Ausbildung im Sommer 2024 nach neuer AO angefangen haben, machen im 4. Ausbildungs-Halbjahr (bei 3-jähriger Ausbildungszeit) die gestreckte Abschlussprüfung Teil 1.

Informationen zur gestreckten Abschlussprüfung Teil 1

Prüfungsfach "Leistungserstellung, Logistik, Beschaffung und Buchhaltung" | **Dauer: 90 Minuten**

Mischverfahren: **Ca. 60 %** ungebundene Aufgaben | **Ca. 40 %** gebundene Aufgaben (Multiple Choice)

Erste Teil-1-Prüfung: **Herbst 2025** zum Zeitpunkt der bisherigen Zwischenprüfung

Der Inhalt von Teil 1 der Abschlussprüfung steht grob geschildert in § 7 und § 8 der AO. Er bezieht sich auf die im Ausbildungsrahmenplan in den ersten 15 Monaten zu lernenden Fertigkeiten, Kenntnisse und Fähigkeiten. Aus dem Rahmenlehrplan sind die Lernfelder 1 - 7 wichtig, sofern der dort vermittelte Stoff mit dem Ausbildungsrahmenplan übereinstimmt.

Den neuen Rahmenplan gibt es jetzt auch im Azubi-Navigator. So wird mit wenigen Klicks aus dem Ausbildungsrahmenplan ein individueller Ausbildungsplan. So einfach geht's:

shtrnr.link/plan



Die Prüfungstrainer Industriekaufmann / Industriekauffrau (alte AO)

Best.-Nr.: 607 (22,99 €) | 608 (28,60 €) | 609 (28,60 €)

- Zeit sparen - In einem Schritt: Wissen testen, vertiefen und trainieren
- Bescheid wissen - durch ausformulierten Lösungsvorschläge
- Sichergehen - Grundlage für die Inhalte ist der offizielle IHK-Prüfungskatalog
- Zielgerichtet lernen - Aufgaben und Inhalte wie in der IHK-Prüfung



Prüfungstrainer zur neuen AO sind in Vorbereitung!

shtrnr.link/industriekaufleute



SCHLUSS MIT MOTIVATIONSRÄTSELN!

**Entdecken Sie Werkzeuge für
begeisterte Auszubildende.**



Fragen Sie sich manchmal, was Ihre jungen Talente wirklich antreibt? Möchten Sie erfahren, was die Motivation Ihrer Azubis positiv wie negativ beeinflusst? Wie Sie aus anfänglicher Unsicherheit Begeisterung entfachen und Verhaltensänderungen positiv begleiten?

Unser Whitepaper **"Motivation: Machen Sie Betroffene zu Beteiligten"** liefert Ihnen fundierte Erkenntnisse und praxiserprobte Strategien, um die Motivation Ihrer Auszubildenden nachhaltig zu steigern.

Entdecken Sie in unserem E-Paper:

Das 1x1 der Motivation:

Verstehen Sie den Unterschied zwischen intrinsischer und extrinsischer Motivation und lernen Sie, beide gezielt in Ihrer Ausbildungspraxis einzusetzen.

Verhalten verstehen und lenken:

Erfahren Sie, wie das Prinzip "Lernen am Erfolg" funktioniert und wie Sie positive Verstärkung wirkungsvoll nutzen können.

Der Schlüssel zur Begeisterung:

Lassen Sie sich von der Kraft der Begeisterung anstecken. Lernen Sie, wie Sie diese auf Ihre Auszubildenden übertragen und Höchstleistungen fördern.

Angst überwinden, Potenziale freisetzen:

Erkennen Sie, wie Angst Motivation blockieren kann. Erhalten Sie konkrete Strategien, um Ängste abzubauen und Selbstvertrauen aufzubauen.

Mehr als nur Ratschläge:

Lernen Sie von der Seelsorge, wie Sie durch Fragen Eigenverantwortung fördern und Ihre Auszubildenden zu eigenen Lösungen führen.

Selbstbewusstsein stärken, Selbstwirksamkeit entfalten:

Unterstützen Sie Ihre Auszubildenden dabei, ihre Stärken zu erkennen und an ihre eigenen Fähigkeiten zu glauben.

Feedback, das wirkt:

Unterscheiden Sie zwischen Feedback und Beurteilung und lernen Sie, wie Sie konstruktives Feedback geben, das Verhaltensänderungen positiv unterstützt.

Gamification in der Praxis:

Entdecken Sie, wie spielerische Elemente die Motivation steigern und das Lernen zum Erlebnis machen können.

Entdecken Sie neue Wege, um Ihre Auszubildenden zu begeistern und nachhaltig zu fördern. Laden Sie jetzt unser kostenloses Whitepaper "Motivation" herunter.

shrtmr.link/ebook-motivation



HOHE KRANKENSTÄNDE

– was tun, wenn der Azubi öfter fehlt?

Im März 2025 belief sich der durchschnittliche Krankenstand der gesetzlich Versicherten auf 5,93 Prozent. Er lag damit nochmals über dem Wert im Jahr 2024.

Eine Herausforderung, die auch viele Ausbildungsunternehmen beschäftigt, aus gutem Grund: Ein zu hoher Krankenstand gefährdet den erfolgreichen Abschluss der Ausbildung. Bei einem Krankenstand über 10 % kann die IHK die Zulassung zur Abschlussprüfung verweigern. Das ist der rechtliche Aspekt. Fehlt der Azubi oft, wird es schwer, die relevanten Inhalte in der verbleibenden Zeit zu vermitteln.

Die Gründe für höhere Krankenstände sind vielfältig, zum Beispiel die Folgen von Corona, eine veränderte Arbeits-einstellung und die Zunahme psychischer Erkrankungen. Sicher spielt auch der zum Teil ungesunde Lebenswandel eine Rolle: zu viel Junkfood, zu wenig frische Luft und Bewegung und zu lange Bildschirmzeiten.

All das lässt sich nicht einfach verändern und erfordert ein Umdenken. Doch wie erreichen Sie das bei Ihren Azubis? Klassische Beurteilungsgespräche sind hier nicht förderlich. Auch hier gilt: „Machen Sie Betroffene zu Beteiligten.“ Der Azubi muss lernen zu verstehen, dass er für seine Gesundheit verantwortlich ist.

In unserem Webinar „Feedback – ein cooles Tool“ haben wir die ZIEL-Methode vorgestellt, eine Art des Feedbacks, die Verhaltensveränderungen anstößt und unterstützt, mit Erkenntnissen aus dem systemischen Coaching und unserem Gehirn. Hier gibt es die Aufzeichnung zum Webinar:

shrtnr.link/3qk



Fragebögen zur ZIEL-Methode und den passenden Leitfaden gibt es im Azubi-Navigator, dem umfassenden Ausbildungsmanagement von u-form.



Interesse? Erkunden Sie in einem kurzen Gespräch mit Jörg Müller, ob unser System zu Ihnen passt. Den **Leitfaden zur ZIEL-Methode** gibt es gratis als Dankeschön dazu.

shrtnr.link/Jörg





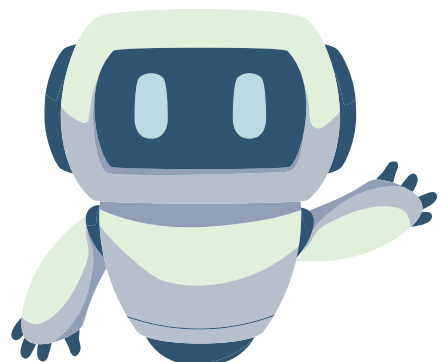
Künstliche Intelligenz trifft Prüfungsvorbereitung

künstliche Intelligenz verändert gerade viele Bereiche unseres Lebens – jetzt auch die Prüfungsvorbereitung. In einigen digitalen Prüfungstrainings kommt ab sofort ein integrierter KI-Coach zum Einsatz. Dieser unterstützt Ihre Azubis gezielt beim Lernen. Er analysiert Antworten auf offene Prüfungsfragen, erkennt typische Fehler und gibt sofort individuelles Feedback.

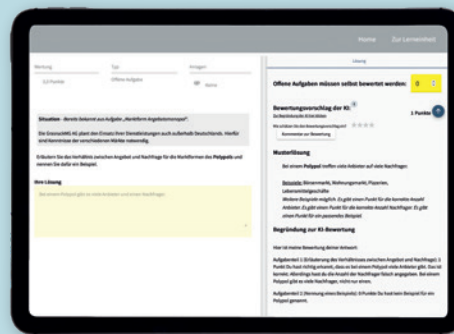
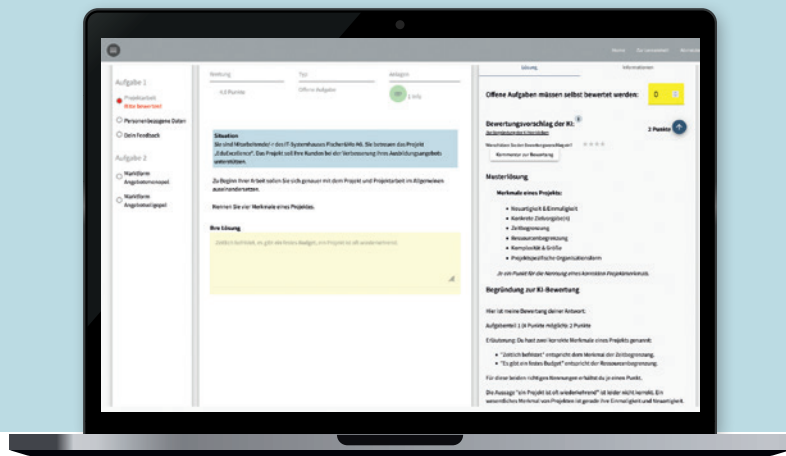
Mit dieser Kombination aus Prüfungswissen und KI-Unterstützung gehen Ihre Azubis optimal vorbereitet in die IHK-Abschlussprüfung.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Die KI versteht, was Ihre Azubis geschrieben haben
- Gibt zusätzlich zur Musterlösung individuelles Feedback
- Liefert konkrete Verbesserungsvorschläge – direkt im Lernprozess



DIGITAL LERNEN – MIT KI-COACH



ODER OHNE KI-COACH

Digitale Prüfungstrainings | je 32,90 €

Bei diesen Digitalen Prüfungstrainings ist der KI-Coach bereits freigeschaltet:

Fachinformatiker / Fachinformatikerin Systemintegration

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2
Best.-Nr.: CA755

IT Berufe

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 1
Best.-Nr.: CA750

Automobilkaufmann / Automobilkauffrau

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2
Best.-Nr.: CA2332

Immobilienkauffrau / Immobilienkaufmann

Prüfungstraining Abschlussprüfung Immobilienwirtschaft
Best.-Nr.: CA2560

Kaufmann / Kauffrau im E-Commerce

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 1
Best.-Nr.: CA435

Kaufmann / Kauffrau im E-Commerce

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2
Best.-Nr.: CA436

Verkäufer / Verkäuferin,

Kaufmann / Kauffrau im Einzelhandel Teil 1

Prüfungstraining Abschlussprüfung
Best.-Nr.: CA483

Kaufmann / Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 1
Best.-Nr.: CA425

Kaufmann / Kauffrau für Spedition und Logistikdienstleistung

Prüfungstraining Abschlussprüfung –
verkehrsträgerübergreifender Teil
Best.-Nr.: CA40211

Ab dem 2. Halbjahr 2025 mit KI-Coach:

Fachinformatiker / Fachinformatikerin Anwendungsentwicklung

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2
Best.-Nr.: CA754

Kauffrau / Kaufmann für Büromanagement

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2
Best.-Nr.: CA2302

Kauffrau / Kaufmann im Einzelhandel

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2
Best.-Nr.: CA271

Industriekaufmann/ Industriekauffrau

Prüfungstraining Abschlussprüfung –
Geschäftsprozesse (alte AO)
Best.-Nr.: CA609

Kaufmann / Kauffrau für Groß- und Außenhandelsmanagement

Prüfungstraining Abschlussprüfung Teil 2 –
Prozessorientierte Organisation von
Großhandelsgeschäften
Best.-Nr.: CA426

Jetzt testen:

Wählen Sie u-form Prüfungstrainings aus und starten Sie die Testversion mit berufsübergreifenden Fragen.

shrtmr.link/ki-coach



Fallstricke umgehen – Der u-form Prüfungsfragen Leitfaden

"Immer" ist oft falsch. Im wahren Leben wie in Prüfungen. Das überlesene „nicht“ oder die Verwechslung von nennen und erklären hat schon vielen Azubis Punkte gekostet.

Damit das nicht passiert, hat das u-form Lektorat einen spannenden Leitfaden für Ihre Azubis erstellt.

Einfach runterladen und an Ihre Azubis verteilen.



shrtnr.link/leitfaden



Nett gewinnt – die Nettigkeitsseite von u-form

Wertschätzung und Anerkennung, das kleine Lob zwischendurch oder viel Glück für die Prüfung. Viele nette Ideen für ein wertschätzendes Miteinander finden Sie auf der u-form Nettigkeitsseite. Einfach aufrufen, runterladen, ausdrucken und nett sein.

NICE!



info.u-form.de/freude



Eins, zwei oder drei – der u-form Prüfungsrechner

Die schriftliche Prüfung ist geschafft. Welche Note braucht es in der mündlichen Prüfung, um die Note zu erhalten oder zu verbessern? Das können Azubis mit dem praktischen Prüfungsrechner ausrechnen.

Für alle Kunden des Azubi-Navigators ist der Prüfungsrechner im Produkt enthalten.

pruefungsrechner.de



Sieben auf einen Streich –

die neugeordneten Gastronomieberufe



Die Hotellerie- und Gastronomie-Branche hat in den letzten Jahren einen starken Wandel durchlaufen. **Themen wie Nachhaltigkeit, Digitalisierung, Zusammenarbeit im Team und Kommunikation mit dem Gast** haben an Bedeutung gewonnen.

Da war eine Neuordnung der bestehenden Ausbildungsberufe bzw. Einführung neuer Berufe die logische Konsequenz.

Und das sind sie:

2-jährige Berufe:

- Fachkraft für Gastronomie (ehemals Fachkraft im Gastgewerbe)
- Fachkraft Küche (neuer 2-jähriger Beruf)

3-jährige Berufe:

- Fachmann/-frau für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie (ehemals Restaurantfachmann/-frau)
- Fachmann/-frau für Systemgastronomie
- Hotelfachmann/-frau
- Kaufmann/-frau für Hotelmanagement (ehemals Hotelkaufmann/-frau)
- Koch/Köchin

Das ist neu:

- Wegfall der Zwischenprüfung und Einführung einer **gestreckten Abschlussprüfung** für die 3-jährigen Berufe.
- Die "Restaurantfachleute" werden zu "Fachleuten für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie" - was die **Spezialisierung** auf Konzeption und Organisation von Veranstaltungen in den Fokus rückt.
- Optionale **Zusatzqualifikationen** „Bar und Wein“ (für alle) sowie „Vertiefung vegetarische und vegane Küche“ (für Köche) wählbar.
- Bei "Köchen" findet eine **Vorbereitung auf langfristige Karriereziele** statt (z. B. durch Themen wie Wirtschaftlichkeit, Gastgeberfunktion und Teamleitung). Zusatzqualifikationen zu Ernährungsformen (vegetarisch/vegan) und Berücksichtigung von Allergien/Unverträglichkeiten tragen den geänderten Praxisanforderungen an eine moderne Gastronomie Rechnung.

Mehr zu den Neuordnungen finden Sie unter info.u-form.de/neuordnung

Die neuen Prüfungstrainer für Hotelfachleute und Fachleute für Restaurants und Veranstaltungsgastronomie (neue AO) | Best.-Nr.: 3543 und 3533 | je 29,80 €

- Alle Themen für die schriftliche Abschlussprüfung Teil 2 lt. aktuellem IHK-Prüfungskatalog
- Insgesamt über 230 prüfungsnahen Aufgaben (offene und gebundene)
- 9 Prüfungssimulationen (mit Punkte- und Zeitvorgabe) für den perfekten Selbsttest
- Lösungsbogen zum Eintragen der eigenen Ergebnisse
- Ausführliche Lösungserläuterungen für alle Aufgaben



shrtnr.link/neuerscheinungen

→ **Neu ab Mai 2025:**

Lernkarten für Hotelfachleute | Best.-Nr.: 3544 | 16,00 €

Insgesamt 250 Karten zu allen 3 Fächern der schriftlichen Abschlussprüfung Teil 2

Exklusiv:
Original
IHK-
Prüfungen

u-form Prüfungsvorbereitung

IHK-Prüfungen erfolgreich bestehen!



78 Jahre
IHK-Partnerschaft



99,6 % Bestehensquote
mit Erfolgspaketen



128 Jahre
Familientradition



100 % mit Herz, weil
wir Ausbildung l(i)eben

Prüfungsnahe Aufgaben, gut erklärte Lösungen und intelligente Lernsysteme.
Das ist die **u-form Prüfungsvorbereitung für die IHK-Zwischen- und Abschlussprüfung**.
So wird die Zeit bis zur Prüfung effizient genutzt und Lernziele schneller erreicht.

PRÜFUNGSTRAINER

Wissen testen, vertiefen und erweitern in nur einem Schritt

LERNKARTEN

immer und überall dabei im praktischen Hosentaschenformat

ERFOLGSPAKETE

das Gesamtpaket mit exklusiver Erfolgsgarantie

E-LEARNING

digitale Lernkarten, Lernvideos & Prüfungstrainings

ORIGINALE IHK-PRÜFUNGEN*

der Prüfungsscheck für die Zwischen- und Abschlussprüfung

*Abschlussprüfung nicht für Baden-Württemberg gültig



Das komplette Angebot
für über 50 Berufe finden
Sie unter

u-form.de



Der u-form Prüfungs-Service: Schnell und einfach zu aktuellen IHK-Prüfungen

Original IHK-Prüfungen vergangener Termine sind aufgrund der hohen Nachfrage **schnell vergriffen**. Mit dem **Prüfungs-Abo-Service** erhalten Sie als eine/r der Ersten automatisch die gewünschten Prüfungen zugeschickt. Lassen Sie sich jetzt vormerken – den Rest machen wir für Sie. Mehr Informationen finden Sie unter: u-form.de/pruefungsservice



U-FORM ERFOLGSPAKETE

Sorgenfrei durch die Prüfung!

In die **Erfolgspakete** haben wir all das gepackt, was Azubis für eine gute Prüfungsvorbereitung brauchen. Für eine umfassende Vorbereitung, ein souveränes Bestehen der Prüfung – und das großartige Gefühl danach. Mit der enthaltenen **Erfolgsgarantie** gehen Sie auf Nummer sicher: **Bestehen Ihre Azubis die Prüfung nicht, erhalten Sie das Geld zurück.**

Alle Erfolgspakete
finden Sie online unter:

u-form.de/erfolgspakete



BLEIBEN SIE INFORMIERT



u-form Newsletter

Gehören Sie zu den Ersten, die **Informationen, Neuigkeiten und Trends** rund um die Themen Berufsausbildung, Ausbildungsmanagement und Azubi-Recruiting erhalten.

u-form.de/news



Infos zu Neuordnungen

Hier gibt es gebündelte **Informationen zu Neuordnungen** verschiedener kaufmännischer Ausbildungsberufe und deren **Prüfungsmodalitäten**.

u-form.de/neuordnung



u-form Lehrerportal

Sie sind Lehrkraft? Dann entdecken Sie unser Angebot speziell für Sie, z. B. **kostenloses Unterrichtsmaterial** zur Vorbereitung auf die IHK-Prüfung.

lehrer.u-form.de

Sie haben Fragen? **Wir sind gerne für Sie da.**

Egal, ob Sie Fragen rund um die u-form Prüfungsvorbereitung oder eine Bestellung haben: Bei u-form sind wir persönlich für Sie da. Rufen Sie uns an oder schreiben Sie uns eine Mail. Wir stehen Ihnen gerne Rede und Antwort.



Vera Lorenz

Tel. 0212 22207-55
lorenz@u-form.de



Tim Rosenberger

Tel. 0212 22207-35
rosenberger@u-form.de



Yannick Morsbach

Tel. 0212 22207-23
morsbach@u-form.de

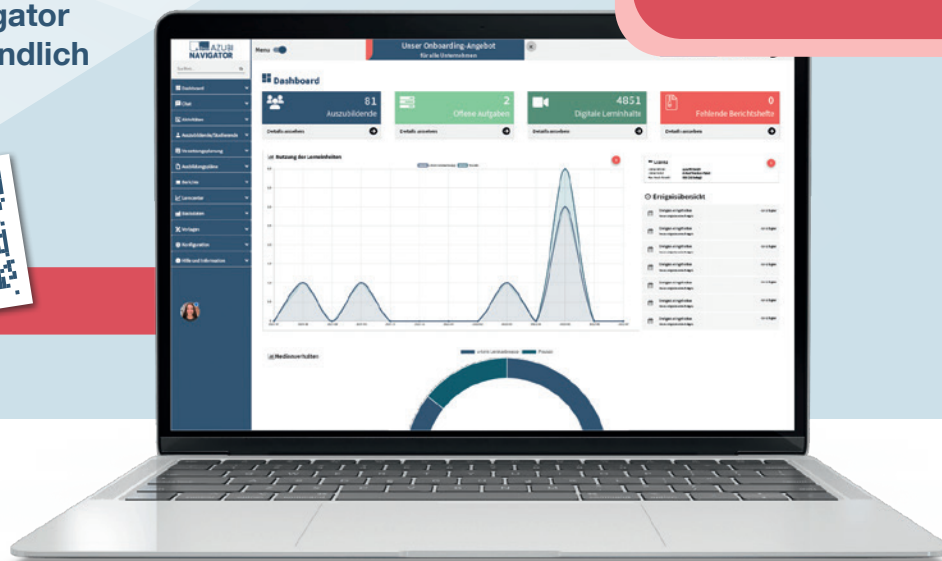
Die komplette Ausbildung einfach digital managen.

Lernen Sie den Azubi-Navigator jetzt kostenlos und unverbindlich kennen!



GEWINNER
des Digital-Award
des Wirtschafts-
ministeriums NRW

azubinavi.de



Noch nicht überzeugt? Fragen Sie uns.

Möchten Sie mehr Zeit für das Wesentliche haben – die individuelle Förderung Ihrer Azubis?

In unserem Webinar oder einer persönlichen Beratung zeigen die u-form Expert*innen, wie Ihnen der Azubi-Navigator dabei hilft.



WEBINAR „AZUBI-NAVIGATOR“

mit **Tim Rosenberger**
Vertriebsleiter u-form Verlag

Tim Rosenberger zeigt Ihnen den Azubi-Navigator. Lernen Sie die Möglichkeiten und Funktionen des digitalen Ausbildungsmanagements kennen.

Webkonferenz via ZOOM – Dauer: 60 Minuten

Jetzt einen kostenlosen Termin
mit Tim Rosenberger buchen:



testsysteme.de/expertenkontakt



BERATUNG

mit **Lena Müller**
Junior Produktmanagerin

Lena Müller beantwortet Ihre Fragen und Anliegen zum Azubi-Navigator. Die digitale Beratung wird individuell auf Ihren Bedarf zugeschnitten.

Webkonferenz via Teams – Dauer jeweils 45 Minuten

Jetzt einen kostenlosen Termin
mit Lena Müller buchen:



testsysteme.de/expertenkontakt

Unser komplettes Angebot für über 50 kaufmännische Ausbildungsberufe finden Sie im Online-Shop unter: **u-form.de**

