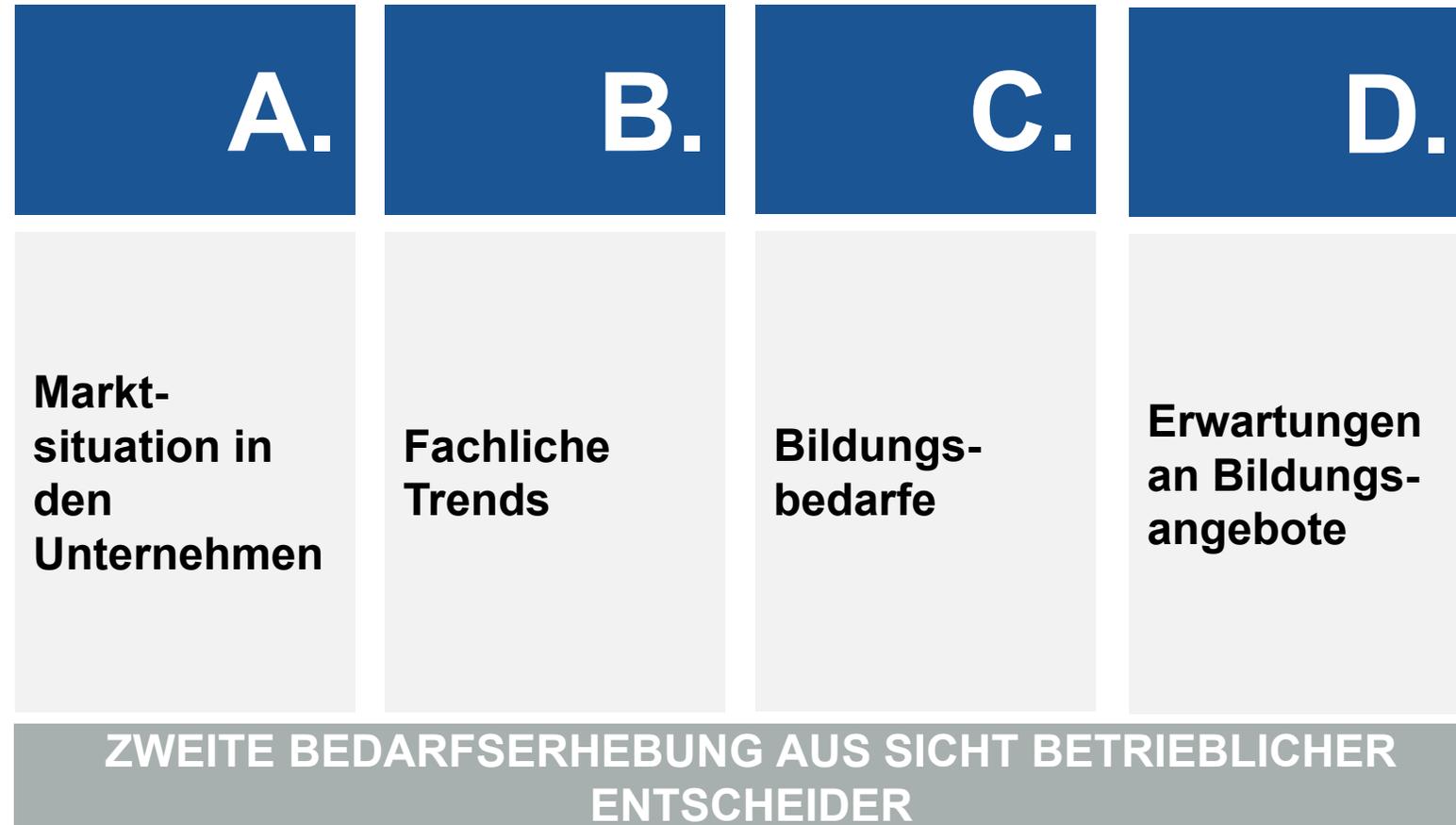

STUDIE: »QUALIFIZIERUNGSBEDARFE FÜR DIE ENERGIE- UND MOBILITÄTSWENDE«

Ergebnisse der 2. BexElektro-Studie
Fraunhofer IAO | Anna Hoberg | April 2022

INNOVET

BEX ELEKTRO

Welche Bildungsangebote benötigen Unternehmen der Elektrobranche im Themenfeld Smart Home, Regenerative Energien und Elektromobilität?



2. BexElektro-Studie: Wer wurde wann wie befragt?



Befragte

- Geschäftsleitungen und Personalverantwortliche aus Industrie und Handwerk
- Umfang des adressierten Personenkreis: über 1.715 Kontakte



Befragungszeitraum

7. März – 27. März 2022



Erfassungsform

Online-Survey-Tool (Fraunhofer IAO)

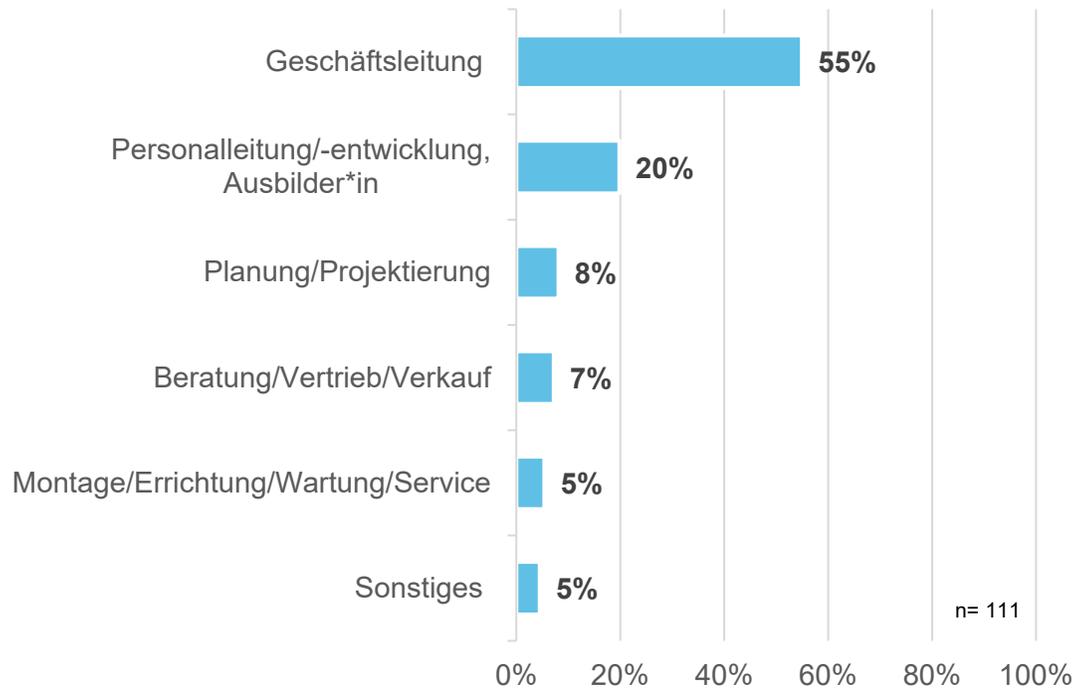


Kommunikationskanäle

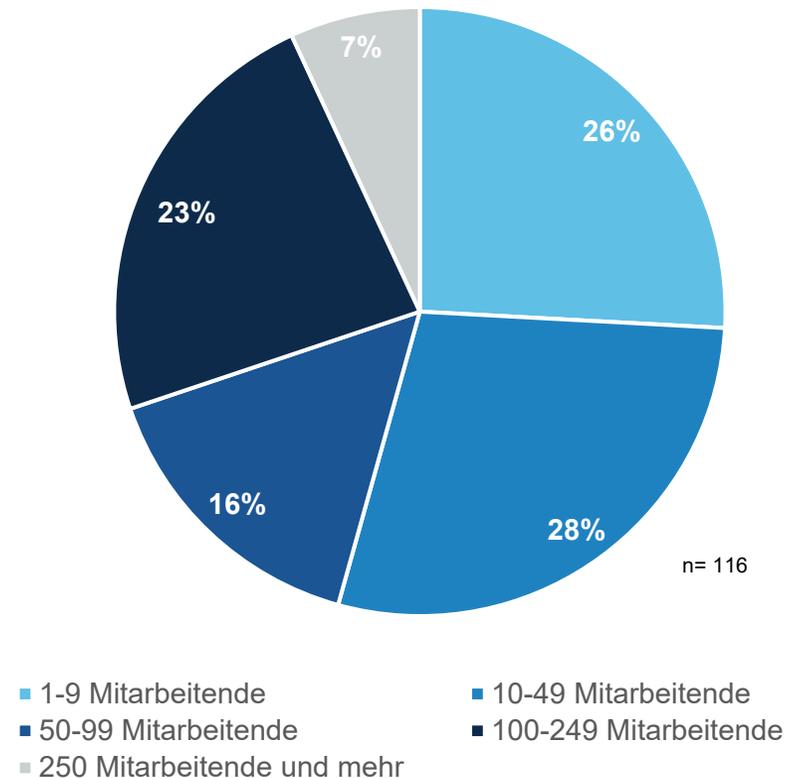
- Elektro-Betriebe aus dem CRM der Projektpartner
- Innungsbetriebe
- Weitere Kanäle, wie z.B.: Kooperation ERFA Gebäudetechnik, Vereinigung Qualitätsmanagement im Elektrohandwerk VQME

Beteiligung an der Online-Befragung

Funktion der Befragten im Unternehmen



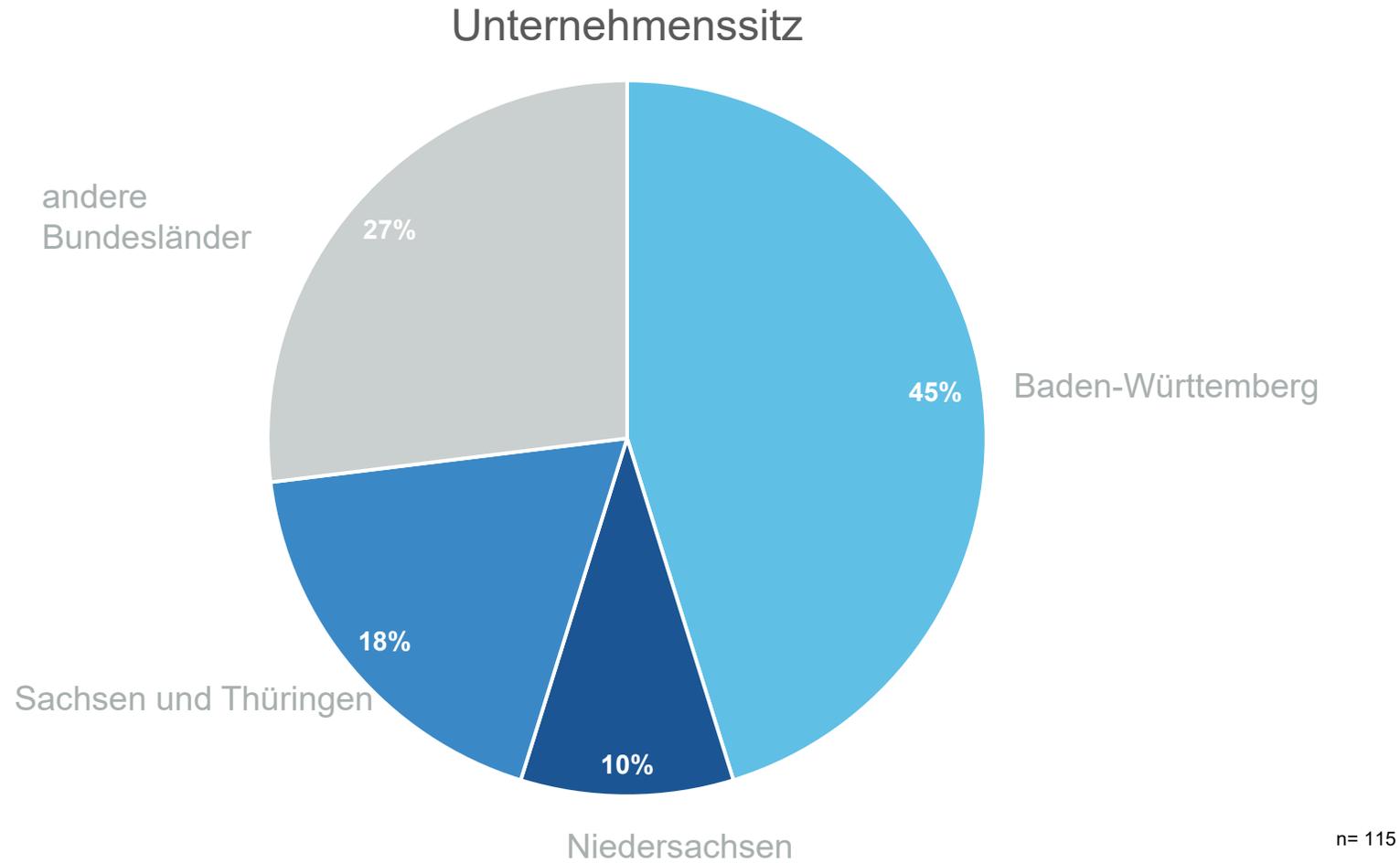
Anzahl der Beschäftigten in den teilnehmenden Unternehmen



RÜCKLAUF

- **122 verwertbare Fragebögen**, die zu min. 50% ausgefüllt sind
- Sehr umfassende Beteiligung von betrieblichen Entscheidern und Weiterbildungsverantwortlichen, damit gute Aussagefähigkeit zum Thema.
- Im Vergleich zum Vorjahr eine höhere Beteiligung von Unternehmen mit mehr als 100 Beschäftigten.

Beteiligung an der Online-Befragung



FAZIT

Wir konnten eine deutschlandweite Beteiligung realisieren. Die Bundesländer mit Sitz der im Konsortium vertretenen Bildungsanbieter sind breit vertreten.

Das bietet eine profunde Informationsbasis für unsere Arbeit an einem bundesland-übergreifenden Bildungsvorhaben.

Wie beschreiben die Befragten die aktuelle Marktsituation in ihren Unternehmen?



Kapazitäten der Handwerks- und Industrieunternehmen laufen angesichts der Bewältigung der Energiewende weiterhin auf Völlast!

„Wie beschreiben Sie Ihre **Geschäftslage** für die nächsten 2-3 Jahre?“

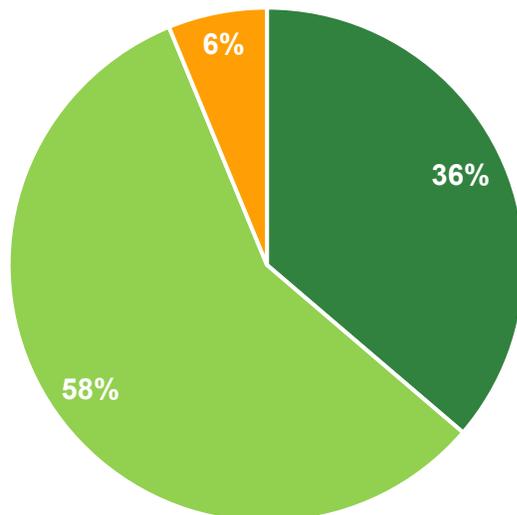
Sehr gut, müssen Aufträge aus Kapazitätsgründen ablehnen

Gut, sind voll ausgelastet

Befriedigend, haben noch freie Kapazitäten, bemühen uns um weitere Auslastung

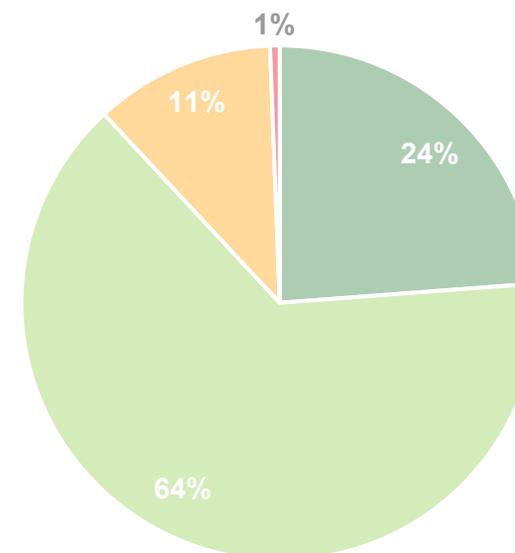
Eher schlecht, Schwierigkeiten Auslastung sicherzustellen

2022



n= 113

2021

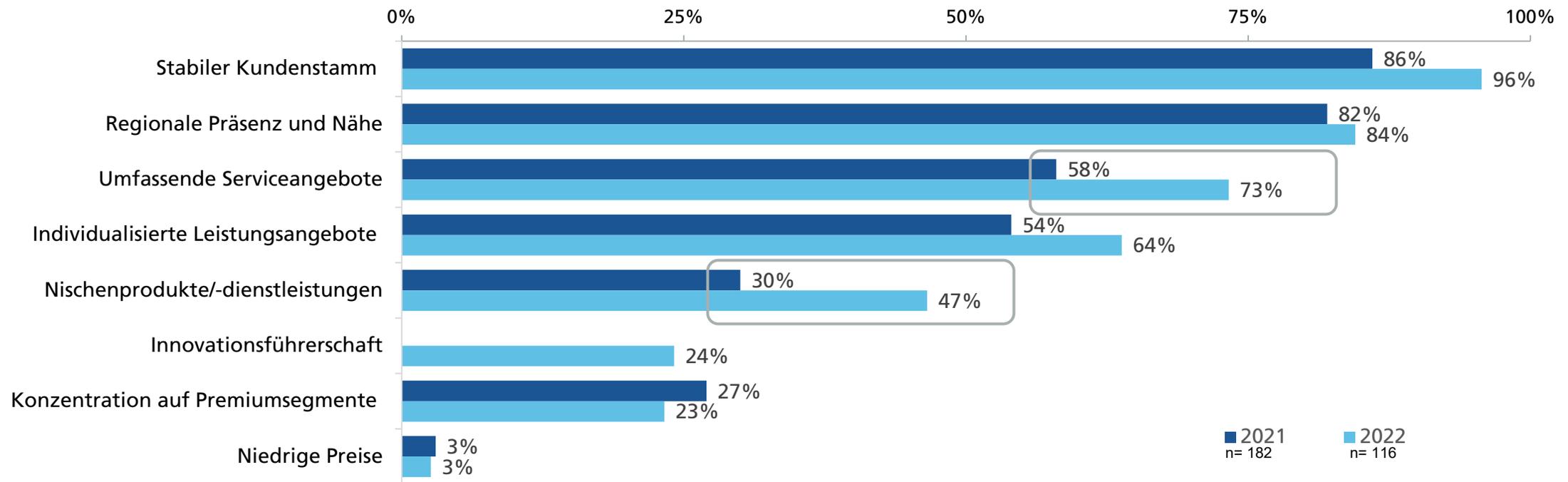


n= 168

Ein Drittel der Befragten muss heute und in den kommenden Jahren Aufträge aus Kapazitätsgründen ablehnen. Nahezu alle sind voll ausgelastet. Mit 94 Prozent ist das ein erneuter Zuwachs um 6 Prozentpunkte im Vergleich zum Vorjahr!

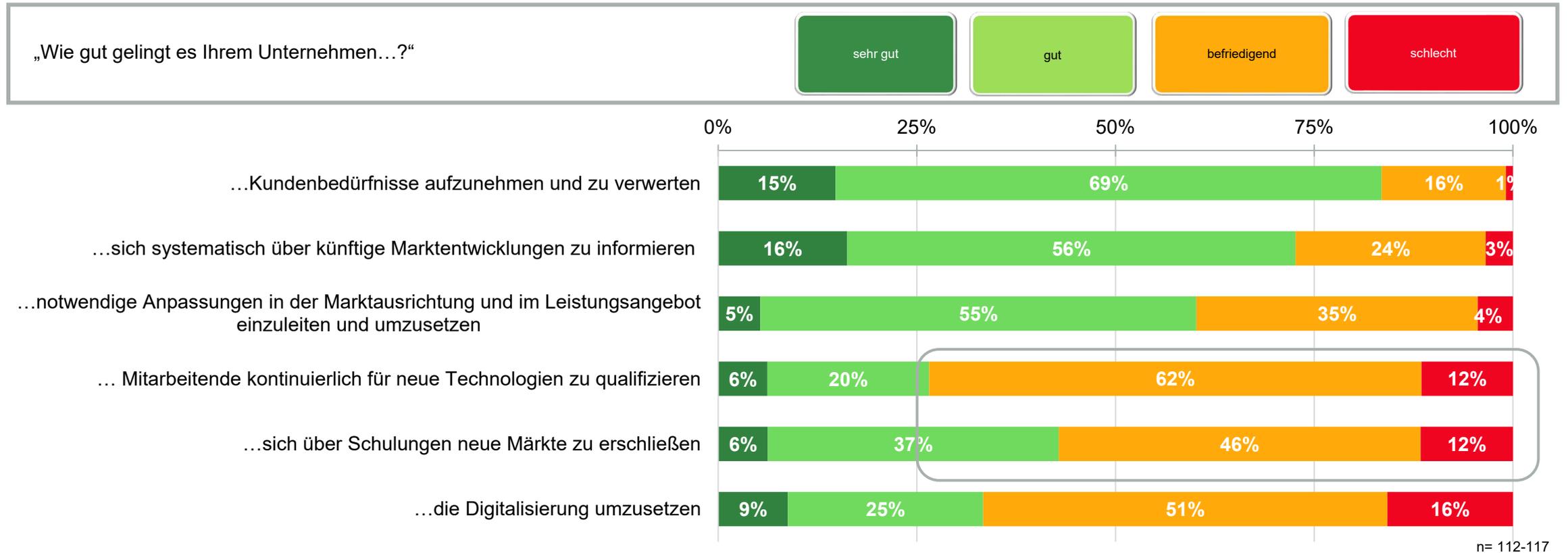
Nähe, Serviceorientierung bleiben Kernvorteile, der Wettbewerb findet NICHT über den Preis statt. Das fordert qualifiziertes Personal.

„Was sind Ihre heutigen **Wettbewerbsvorteile?**“



Im Vergleich zum Vorjahr nehmen die Befragten in ihrem Profil mehr Nischenprodukte/-dienstleistungen (+ 17 Prozent) auf und/oder bauen das umfassende Serviceangebot aus (+ 15 Prozent).

Es droht weiterhin das »Success Disaster«: Sehr gute Auslastung bewirkt unausgeschöpfte Potenziale in der systematischen Weiterentwicklung .



Die befragten Unternehmen kommen nicht nach mit der Qualifizierung. Es gilt die Herausforderung anzunehmen, relevante Kompetenzen mit vertretbaren Kapazitäten und Abwesenheitszeiten aufzubauen.

Welche fachlichen Trends sind in den kommenden 2-3 Jahren für die befragten Unternehmen strategisch relevant?



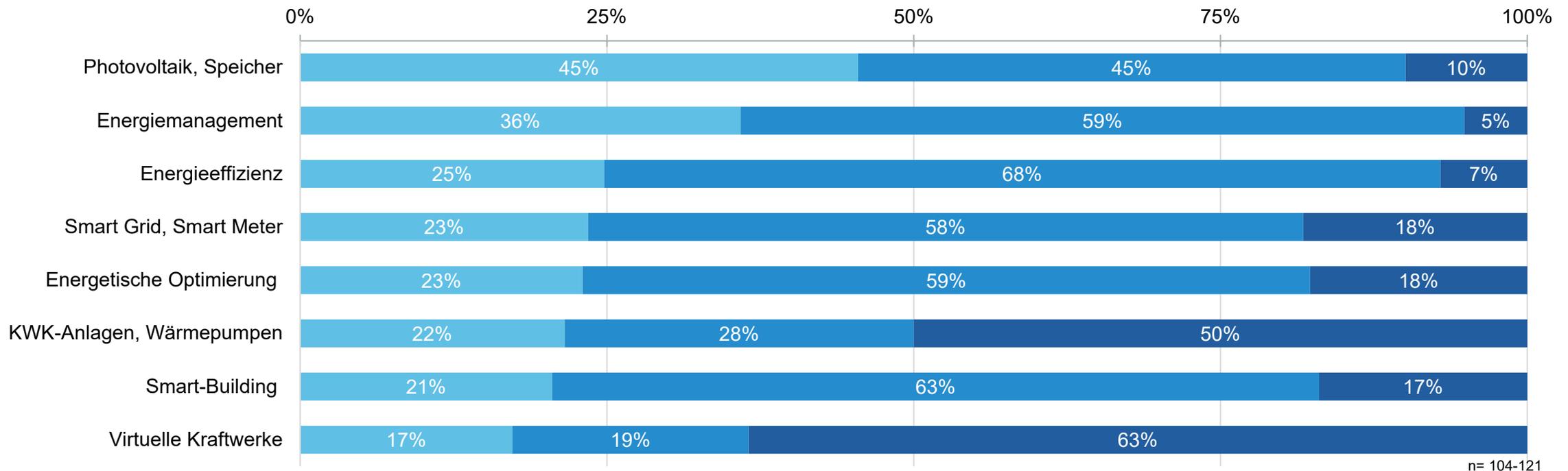
Erneuerbaren Energien, Energieeffizienz und Energiemanagement

„Welche Themen im Fachgebiet sind für Ihr Unternehmen in den kommenden 2-3 Jahren strategisch relevant? Haben Sie diesbezüglich Qualifizierungsbedarf?“

Wir haben dringenden
Qualifizierungsbedarf

Wichtigkeit erkannt und
erwarten massive
Nachfrage

Keine strategische
Relevanz



Weiter genannte Qualifizierungsbedarfe: „Kombination und Zusammenspiel der einzelnen Systeme und Komponenten“ und „Wissensaneignung, bzw. Erhaltung und Weitergabe von Fachwissen, sowie Produktkenntnisse“

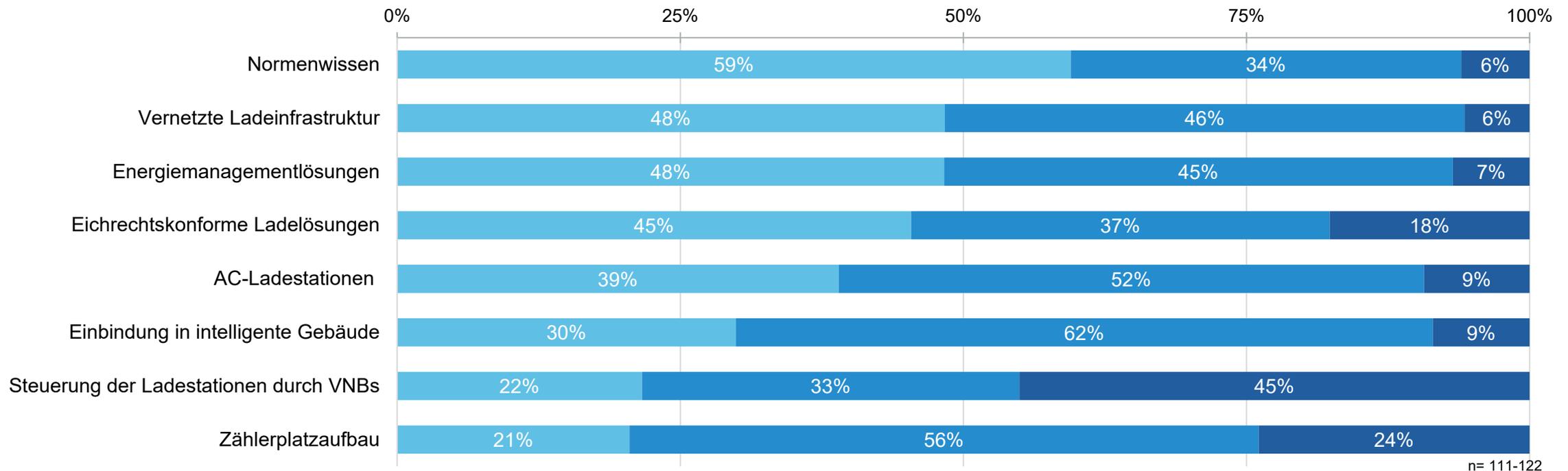
...genauso wie Ladeinfrastruktursysteme und Elektromobilität

„Welche Themen im Fachgebiet sind für Ihr Unternehmen in den kommenden 2-3 Jahren strategisch relevant? Haben Sie diesbezüglich Qualifizierungsbedarf?“

Wir haben dringenden Qualifizierungsbedarf

Wichtigkeit erkannt und erwarten massive Nachfrage

Keine strategische Relevanz



Weiter genannte Qualifizierungsbedarfe: „DC-Ladelösungen inkl. der Prüftechnik“, „DC-Ladetechnik“, „Kopplung PV – Ladesäulen“ und „Wissensaneignung, bzw. Erhaltung und Weitergabe von Fachwissen, sowie Produktkenntnisse“

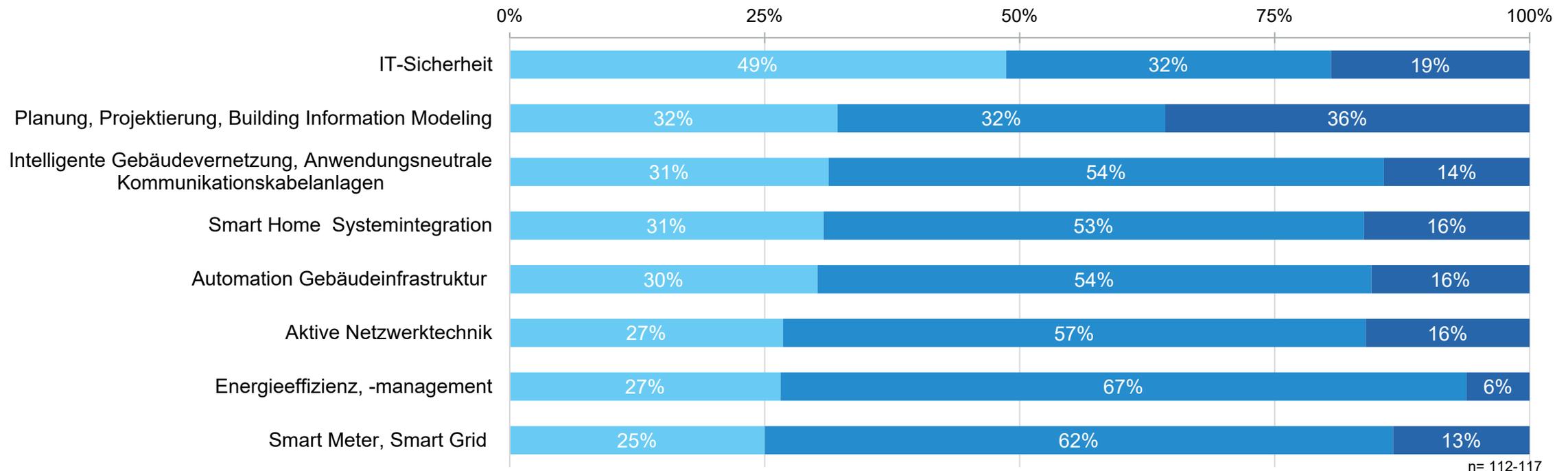
...gefolgt von Themen rund um die Gebäudesystemintegration

„Welche Themen im Fachgebiet sind für Ihr Unternehmen in den kommenden 2-3 Jahren strategisch relevant? Haben Sie diesbezüglich Qualifizierungsbedarf?“

Wir haben dringenden
Qualifizierungsbedarf

Wichtigkeit erkannt und
erwarten massive
Nachfrage

Keine strategische
Relevanz



Weiter genannte Qualifizierungsbedarfe: „Normen“, „Sichere Lösungen“ und „Wissensaneignung, bzw. Erhaltung und Weitergabe von Fachwissen, sowie Produktkenntnisse“

Welche Beschäftigten haben welche Qualifizierungsbedarfe? Was sind die Entscheidungsfaktoren für konkrete Weiterbildungsangebote?



Der Qualifizierungsbedarf der Beschäftigtengruppen und die Kernzielgruppen des BexElektro-Angebotsportfolios haben hohe Übereinstimmung

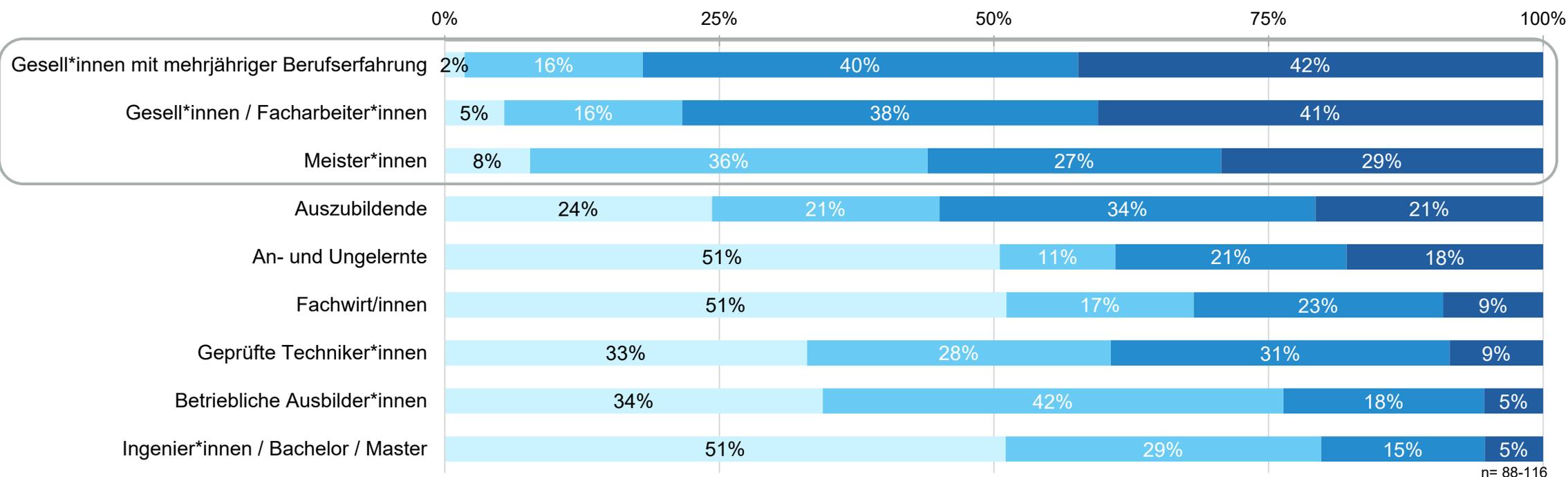
„Für welche und wie viele Beschäftigte sehen Sie im Jahr 2022 und 2023 konkrete Qualifizierungsbedarfe in allen drei zuvor genannten Fachgebieten?“

keine Beschäftigten

1 Beschäftigter

2-4 Beschäftigte

5 und mehr Beschäftigte



Für die Kernzielgruppen der geplanten Berufsspezialisten und Bachelor/Master werden die größten Qualifizierungsbedarfe angekündigt.

Die neuen Berufsspezialisten stoßen auf breiten Bedarf und ausgeprägtes Interesse

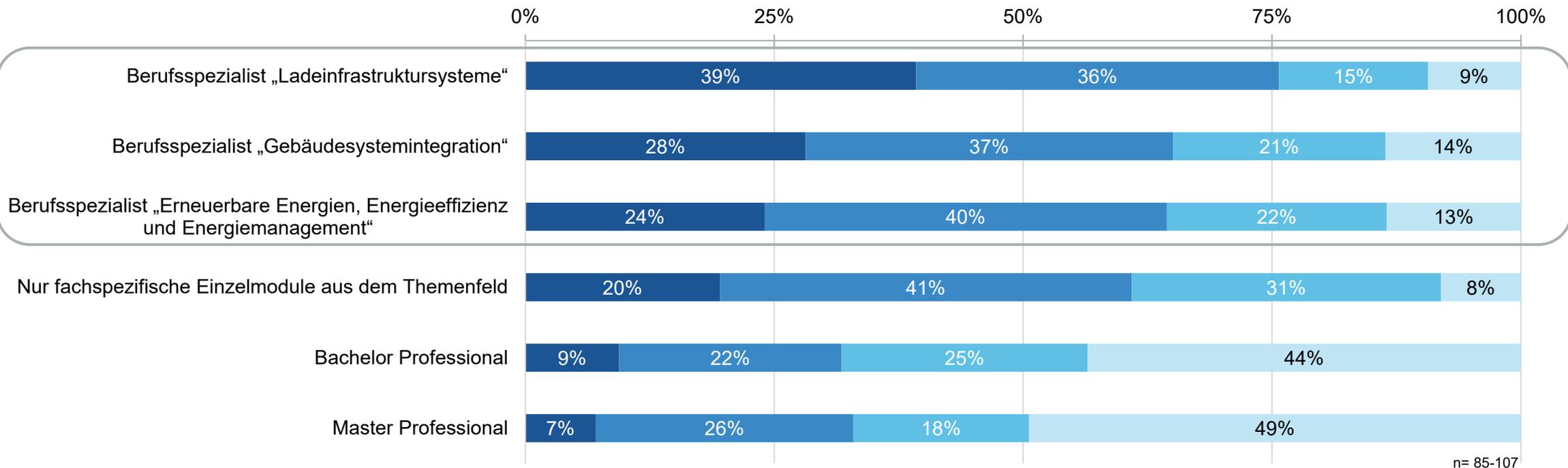
„Wie wahrscheinlich schicken Sie Ihre Mitarbeitenden zu den folgenden Qualifizierungen?“

Auf jeden Fall

Interesse/Bedarf vorhanden,
Teilnahme abhängig von der
Auslastung

Interesse/Bedarf vorhanden,
Teilnahme abhängig von
sonstigen Gründen

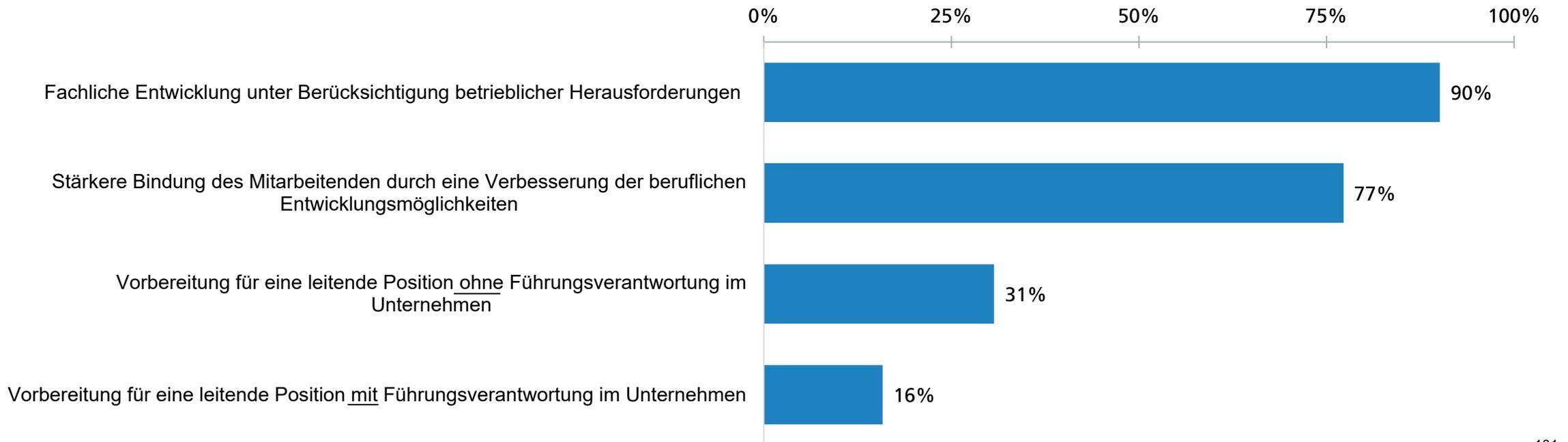
Nicht relevant für uns



Allerdings kann nur ein Drittel eine verbindliche Qualifizierung heute einplanen. Qualifizierungsbedarfe zu geplanten Bachelor Professional und Master Professional melden über die Hälfte der Befragten.

9 von 10 Unternehmen suchen für junge Gesell*innen primär fachliche Entwicklung unter Berücksichtigung betrieblicher Herausforderungen

„Welche Ziele verfolgen Sie mit geplanten Qualifizierungen für Ihre Gesell*innen/ Facharbeiter*innen?“ (Filterfrage)

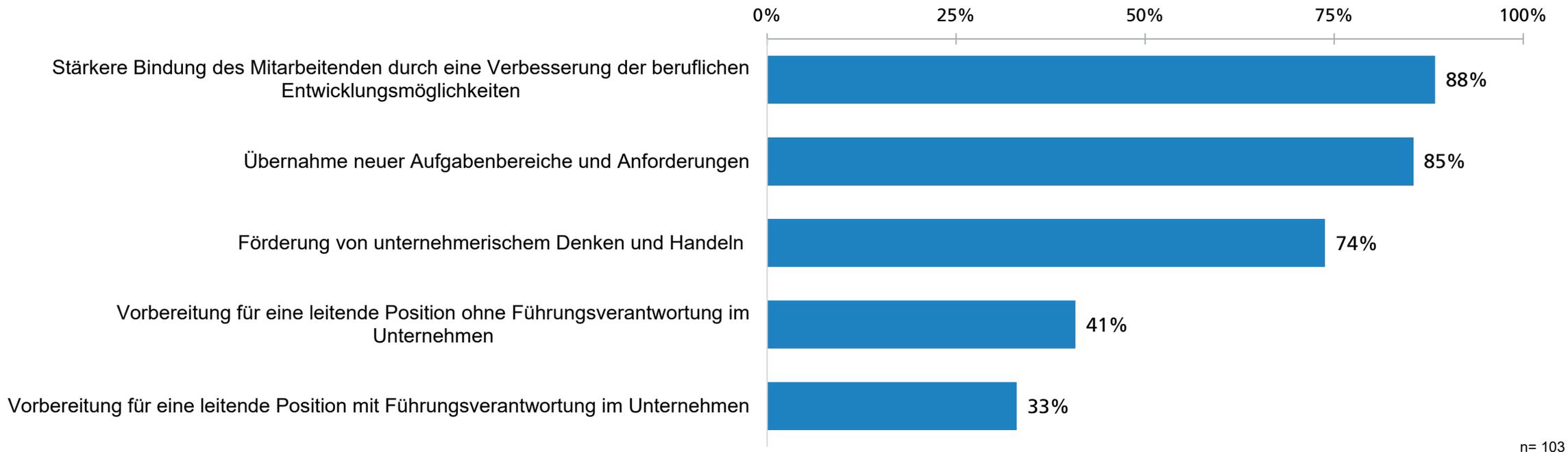


n= 101

Ein Drittel der Unternehmen gibt explizit die Vorbereitung einer Leitungsfunktion ohne Vorbereitung auf eine Führungsverantwortung an. Genau darauf sind die Berufsspezialisten ausgelegt.

Personalentwicklung bedeutet Bindung! In Zeiten des Fachkräftemangels ein wesentliches Argument für Weiterbildung

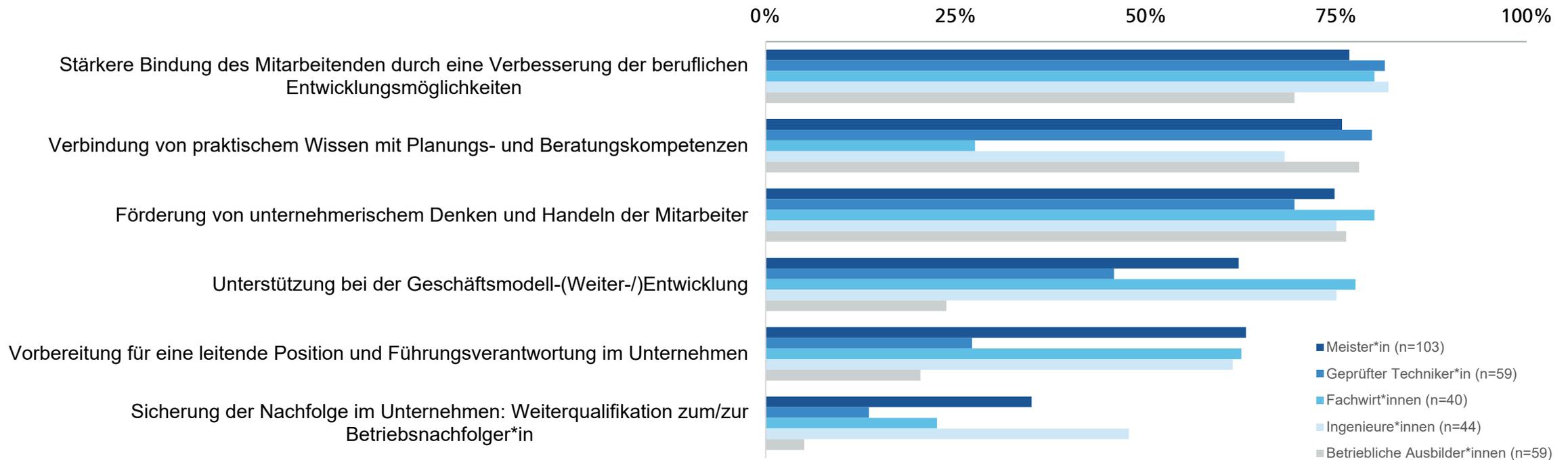
„Welche Ziele verfolgen Sie mit geplanten Qualifizierungen für Ihre Gesell*innen mit mehrjähriger Berufserfahrung?“ (Filterfrage)



Gesell*innen mit mehrjähriger Berufserfahrung werden über die Fortbildung zum Bachelor Professional dazu befähigt, die verantwortliche Führung und Leitung eines Teilgebiets, -bereichs in einer Organisation/einem Unternehmen wahrzunehmen.

Bindung ist das verbindende Qualifizierungsziel für Beschäftigte mit Zugangsvoraussetzungen zum Master Professional

„Welche Ziele verfolgen Sie mit geplanten Qualifizierungen?“ (Filterfrage)



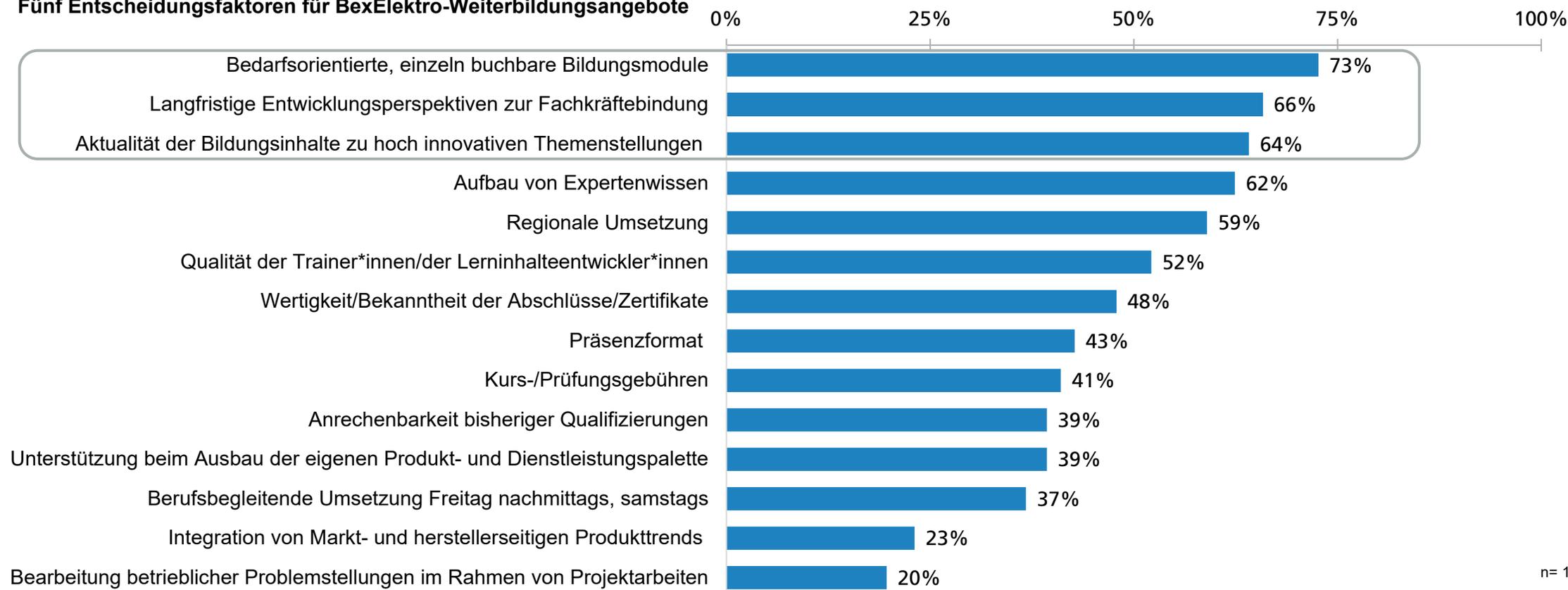
Alle Qualifizierungsargumente, die für eine Weiterbildung zum Master Professional sprechen, werden als Ziele von den befragten Unternehmen in der Breite verfolgt.

Thema



Entscheider brauchen zeitnahe, anforderungsgerechte, hoch aktuelle Qualifizierungsangebote zur Erhöhung der Fachkräftebindung

Fünf Entscheidungsfaktoren für BexElektro-Weiterbildungsangebote

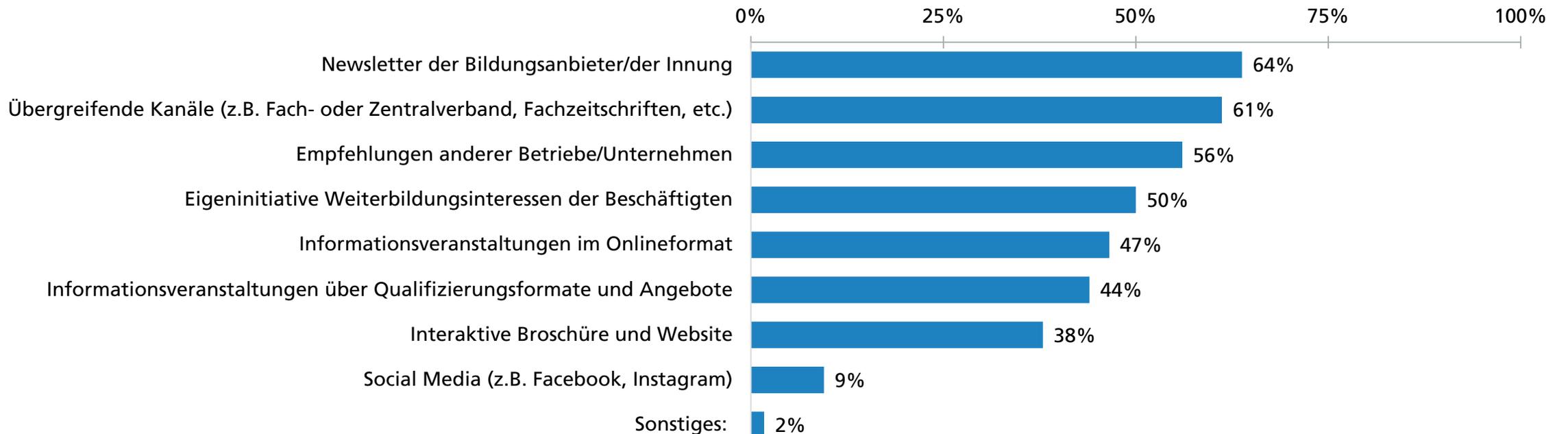


n= 117

Das BexElektro-Angebotskonzept bedient die Mehrheit der wichtigen Entscheidungsfaktoren. Das entstandene Ranking gibt einen klaren Kommunikationsauftrag für die Bewerbung der Angebote in der Folgezeit.

Entscheider sollten von etablierten Organen der Innung und der Fach-/Zentralverbände angesprochen werden

„Über welche Kanäle sind sie als Entscheider am besten für Qualifizierungsangebote zu informieren und zu überzeugen?“



n= 116

Auch hier geben die Rückmeldungen dem Projektteam klare Kanäle fürs Marketing vor.

Fazit aus Sicht des IAO/IAT

- Die Realisierung der Energiewende bedeutet einen nochmals verstärkten Nachfrageschub für entsprechende Leistungsangebote der Handwerks- und Industrieunternehmen im Bereich Elektromobilität, regenerative Energie und Smart Home. Die Bewältigung der anstehenden Transformationsaufgaben wird damit auch von der Entwicklungsfähigkeit und der verfügbaren Personalressourcen der Handwerks- und Industrieunternehmen abhängen. Eine Mammutaufgabe!
- Diese Herausforderung wird zum einen nur mit zeitgemäßen Lernangeboten erfolgreich sein: Die Unternehmen brauchen zur Umsetzung zeitnahe, anforderungsgerechte, hoch aktuelle Befähigungskonzepte, die attraktiv für den Mitarbeitenden und die Unternehmer sind.
- Zum anderen benötigen die Unternehmen dringend langfristige Entwicklungsperspektiven zum Fachkräfteaufbau und zu deren Bindung.
- Die Befragungsergebnisse lassen eine sehr hohe Nachfrage zur Qualifizierung zu neuen Berufsabschlüssen insbesondere der Berufsspezialisten erwarten.
- Die Kombination fachspezifischer Einzelmodule mit langfristigen Entwicklungspfaden wird zu DEM zentralen Leistungsversprechen von BexElektro.

Verwendete Items

Beteiligung an der Online-Befragung

- „In welcher Funktion sind Sie in Ihrem Unternehmen tätig?“
- „Wie viele Mitarbeitende sind in Ihrem Unternehmen beschäftigt?“
- „In welchem Bundesland ist Ihr Unternehmen ansässig?“

A. Marktsituation in der Unternehmen

- „Wie beschreiben Sie Ihre Geschäftslage für die nächsten 2-3 Jahre?“
- „Was sind Ihre heutigen Wettbewerbsvorteile? Bitte geben Sie alle Vorteile an, die Ihr Unternehmen gegenüber Konkurrent*innen besonders auszeichnet.“
- „Wie gut gelingt es Ihrem Unternehmen...?“

B. Fachliche Trends

- „Wir möchten von Ihnen wissen: Welche Themen innerhalb der drei Fachgebiete sind für Ihr Unternehmen in den kommenden 2-3 Jahren strategisch relevant? Haben Sie diesbezüglich Qualifizierungsbedarf?“
 - „Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Energiemanagement“
 - „Weitere Qualifizierungsbedarfe zu Erneuerbare Energien, Energieeffizienz und Energiemanagement.“
 - „Ladeinfrastruktursysteme / Elektromobilität“
 - „Weitere Qualifizierungsbedarfe zu Ladeinfrastruktursysteme / Elektromobilität.“
 - „Gebäudesystemintegration“
 - „Weitere Qualifizierungsbedarfe zu Gebäudesystemintegration.“

C. Bildungsbedarfe

- „Für welche und wie viele Beschäftigte sehen Sie im Jahr 2022 und 2023 konkrete Qualifizierungsbedarfe in allen drei zuvor genannten Fachgebieten?“
- „Sie haben Qualifizierungsbedarfe für Ihre [Gesell*innen/ Facharbeiter*innen im Elektro-Handwerk/ Gesell*innen mit mehrjähriger Berufserfahrung/ Fachwirt/innen im Elektro-Handwerk / Geprüften Techniker*innen im Elektro-Handwerk/ Meister*innen im Elektro-Handwerk/ Ingenieur*innen/ Bachelor/ Master/ Betriebliche Ausbilder*innen im Elektro-Handwerk] angegeben, für die wir gerade konkrete Bildungsangebote aufsetzen. Welche Ziele verfolgen Sie mit geplanten Qualifizierungen für Ihre [Gesell*innen/ Facharbeiter*innen/ Gesell*innen/ Fachwirt/innen / Geprüften Techniker*innen/ Meister*innen/ Ingenieur*innen/ Bachelor/ Master/ Betriebliche Ausbilder*innen]? Bitte geben Sie alles Zutreffende an.“
- „Möchten Sie Ihre Beschäftigten für komplett neue Berufsabschlüsse oder nur für fachspezifische Einzelmodule qualifizieren? Die Kurzbeschreibung zu den Berufsabschlüssen finden Sie unter der Frage.“

D. Erwartungen an Bildungsangebote

- „Von welchen Faktoren machen Sie eine Entscheidung für eines der dargestellten Weiterbildungsangebote abhängig? Kreuzen Sie Ihre fünf wichtigsten Entscheidungsfaktoren an.“
- „Über welche Kanäle sind sie als Entscheider am besten für Qualifizierungsangebote zu informieren und zu überzeugen? Bitte geben Sie alles Zutreffende an.“
- „Sie haben die Möglichkeit uns Ihre Mailadresse zu hinterlegen, um ... Bitte geben Sie alle gewünschten Optionen an.“