HANDLUNGSEMPFEHLUNG

Wirtschaft und Schule

Schulkooperationen gestalten

KOFA Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland

Das KOFA unterstützt kleine und mittlere Unternehmen (KMU) kostenlos und praxisnah dabei, Fachkräfte zu finden, zu binden und zu qualifizieren.

Das Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung (KOFA) wird im Auftrag des Bundesministerium für Wirtschaft und Energie (BMWK) durchgeführt und ist angesiedelt am Institut der deutschen Wirtschaft (IW).

SCHULEWIRTSCHAFT ist das Netzwerk für partnerschaftliche Zusammenarbeit von Schule und Wirtschaft – regional verankert, bundesweit vernetzt. SCHULEWIRTSCHAFT bringt Schulen und Unternehmen zusammen, damit Jugendlichen der Übergang in die Berufswelt und Unternehmen die Nachwuchssicherung gelingt. Bundesweit initiieren und gestalten Expertinnen und Experten die Zusammenarbeit von Schulen und Unternehmen ehrenamtlich in rund 400 regionalen Netzwerken.

Autorin

Anna Schopen

Kontaktdaten

Anna Schopen
Telefon: 0221 4981 832
E-Mail: schopen@iwkoeln.de

Mehr Informationen auf

www.kofa.de

E-Mail: fachkraefte@iwkoeln.de
Telefon: 0221-4981-543

facebook.com/Personalarbeit
instagram.com/kofa_de
youtube.com/c/KOFA-für-KMU
linkedin.com/company/kofa-kompetenzzentrum-fachkräftesicherung

Das KOFA ist ein Projekt im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Klimaschutz (BMWK).

Autoren

Sybille Kubitzki
(SCHULEWIRTSCHAFT Berlin Brandenburg)

Dr. Alfred Lumpe
(SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland)

Miriam Reitz
(SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland)

Thomas Umbreit
(Staatliche Regelschule „Wilhelm Hey“ Ichtershausen)

Stephanie Vogel
(SCHULEWIRTSCHAFT Saarland)

Doris Wenzel-O‘Connor
(SCHULEWIRTSCHAFT Hamburg)

Inhalt

1 Auf einen Blick

Schulkooperation auf einen Blick 4

2 So profitieren Sie

Vorteile für beide Partner: Unternehmen und Schule 6

3 Schritt für Schritt zur Kooperation

Kooperation vereinbaren und Formen der Zusammenarbeit 9

4 Kooperation mit Leben füllen

Ausbau der Schulkooperation 15

Kontakt und Kommunikation 15

Öffentlichkeitsarbeit 16

5 Kriterien zur Erfolgsmessung

So messen Sie Ihren Erfolg 17

6 Materialien

Vorlagen und Checklisten 18

Muster-Kooperationsvereinbarung 18

Muster-Steckbrief zur Kontaktaufnahme mit Schulen 19

Muster-Steckbrief zur Kontaktaufnahme mit Unternehmen 20

Checkliste: Schulkooperationen gestalten 21

Checkliste: Vorgehensweise bei der Durchführung von Betriebspraktika 22

Checkliste: Berufsorientierungstage erfolgreich gestalten 23

Checkliste: Vorgehensweise bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit 24

Checkliste: Vorgehensweise bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit 24

1 AUF EINEN BLICK

Schulkooperation auf einen Blick

Eine Schulkooperation ist die Zusammenarbeit zwischen einer Schule und einem Unternehmen. Durch sie können Unternehmen Schülerinnen und Schüler früh ansprechen und sie für eine Ausbildung oder ein Praktikum im eigenen Betrieb begeistern. Aber auch Absolventinnen und Absolventen von (Fach-)Hochschulen kehren gerne in Unternehmen zurück, die sie aus der Zeit der Berufsorientierung in guter Erinnerung haben.

Eine Schulkooperation ist somit eine sehr gute Möglichkeit, um dem Fachkräftemangel selbst aktiv zu begegnen. Schulen wiederum profitieren durch eine Kooperation vom Expertenwissen aus der Praxis und können ihren Schülerinnen und Schülern wertvolle Einblicke in wirtschaftliche Zusammenhänge und unternehmerisches Handeln eröffnen sowie berufliche Orientierung praxisorientiert anbieten. Von einer Schulkooperation haben also beide Seiten etwas. Was genau Sie tun können und was Sie beachten sollten, um eine erfolgreiche **Schule-Wirtschaft-Kooperation** abzuschließen, welche Formen der Zusammenarbeit sich bewährt haben und wie Sie die Kooperation weiter ausbauen können, erfahren Sie in dieser Handlungsempfehlung. Wie sieht eine gute Schulkooperation aus? Eine Kooperation zwischen Unternehmen und Schulen verbindet zwei Welten miteinander. Sie fördert einen partnerschaftlichen Dialog.

Beide Seiten begegnen sich auf Augenhöhe, denn von einer Schulkooperation sollen beide Seiten profitieren. Merkmale einer guten Kooperation sind Kontinuität, Intensität und Verbindlichkeit, gesichert durch ein Qualitätsmanagement und systematische Verankerung – sowohl in der Schule wie auch im Unternehmen. Beide Partner tauschen sich aus und wollen voneinander lernen. Die gemeinsame Arbeit erfolgt mit Benennung verantwortlicher koordinierender Personen sowie Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern auf beiden Seiten. Die Kooperation basiert auf einem regelmäßigen Austausch der beiden Partner und wird fortlaufend ausgewertet, belebt, verbessert und weiterentwickelt. Eine Schulkooperation sollte langfristig angelegt sein, um eine erfolgreiche Arbeit zu gewährleisten. Je besser sich die Partner kennen, desto tiefer die Einblicke und desto einfacher die Planung der Zusammenarbeit. Im Idealfall ist die Kooperation möglichst breit in der jeweiligen Schule und dem Partner-Unternehmen verankert, das heißt, möglichst viele Lehrkräfte sowie Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sind in die Zusammenarbeit einbezogen und mindestens gut informiert. Damit hängt die nachhaltige Zusammenarbeit nicht nur von zwei Personen, sondern von einem ganzen Team ab.

Eine klare Zieldefinition, die Festlegung konkreter Maßnahmen und Projekte sowie eine Fixierung der wechselseitigen Verantwortlichkeiten schaffen verbindlichen Charakter. Eine schriftliche Grundlage der Partnerschaft in Form einer Kooperationsvereinbarung (siehe Anhang) erhöht die Verbindlichkeit und sichert die kontinuierliche und intensive Zusammenarbeit ab. Um die Partnerschaft zwischen Schule und Unternehmen professionell zu gestalten und eine erfolgreiche Zusammenarbeit zu gewährleisten, sollten bereits bei der Anbahnung Erwartungen und Rollen geklärt sowie vier wichtige, grundlegende Schritte (siehe Kapitel 3) beachtet werden. Mögliche Aktivitäten und Beispiele, wie Schulen und Unternehmen zusammenarbeiten können, finden Sie ab Seite 12. Grundsätzlich gilt für jede Form der Kooperation oder Partner-



schaft: Die Zusammenarbeit und Unterstützung aus dem Unternehmen muss mit der Erfüllung des Bildungs- und Erziehungsauftrags der Schule vereinbar sein.

Werbung für Produkte dient nicht schulischen Zwecken, jegliche Produktwerbung in der Schule ist unzulässig. Sponsoring kann zulässig sein bzw. dem schulischen Auftrag dienen. In jedem Bundesland sind die Bedingungen für Werbung und Sponsoring genau geregelt. Da Sie bei der Planung Ihrer Kooperation auch die Schulleitung einbeziehen und dort die entsprechenden Richtlinien bekannt sind, können diese Fragen schon in der Konzeptionsphase geklärt werden. Auch das Netzwerk SCHULEWIRTSCHAFT hat sich in seinem „Selbstverständnis“ eindeutig zur Frage der Werbung und des Sponsorings positioniert (vgl. www.schulewirtschaft.de).

BLICK IN DIE PRAXIS

„Durch Schulkooperationen finden wir genug Azubis“



Angefangen hat alles mit ein paar Eimern Farbe. Die stiftete die Firma Leibbrand an Schulen in der Region, damit diese ihre Schulhöfe verschönern konnten. Später halfen die Beschäftigten auch bei der Gestaltung. „Wir haben damals gemerkt, dass sich immer weniger junge Menschen um eine Ausbildung bei uns bewerben. Und mit dieser ersten Aktion wollten wir die Leute auf uns aufmerksam machen“, erinnert sich Thomas Mürdter, Geschäftsführer des Betriebs, der sich als Komplettdienstleister im Handwerk für sämtliche Arbeiten von der Außendämmung bis zur Raumausstattung versteht.

Heute, gut 15 Jahre später, hat sich aus diesen ersten Schritten eine professionelle Zusammenarbeit mit vier Schulen rund um Schorndorf bei Stuttgart ergeben – und die glückliche Lage, dass der Betrieb mit 105 Mitarbeitenden kaum Nachwuchssorgen hat.

Um die 45 Bewerbungen für ihre Ausbildungsplätze bekommt die Firma Leibbrand jedes Jahr. Nachwuchssorgen hat das Unternehmen keine. Das liegt vor allem an der Zusammenarbeit mit Schulen in der Umgebung.

3 TIPPS DES UNTERNEHMENS ZU SCHULKOOPERATIONEN

1. Einfach anfangen: Betriebe müssen nicht gleich ein ganzes Bündel an gemeinsamen Aktivitäten mit Schulen veranstalten. Sie können mit einer Maßnahme, zum Beispiel Bewerbungstrainings, in den Schulen anfangen und dann Stück für Stück schauen, ob sich die Kooperation ausbauen lässt.
2. Schülerinnen und Schüler als potenzielle Azubis sehen: Auch wenn ein wenig Zeit vergeht, bis Jugendliche die Schule verlassen – haben Sie einmal einen Kontakt geknüpft, sind Sie bei den Jugendlichen präsent. Immer wieder werden aus einstigen Praktikantinnen und Praktikanten später Auszubildende.
3. Praktische Arbeit ermöglichen: Lassen Sie Schülerinnen und Schüler nicht nur den Betrieb besichtigen, sondern bieten Sie Ihnen auch praktische Aufgaben an. Einmal mit Putz zu arbeiten oder eine Wand zu streichen, macht vielen Spaß und kann ungeahnte Talente zeigen.

Thomas Mürdter
Geschäftsführer



Das Praxisbeispiel finden Sie unter **kofa.de** → Mitarbeiter finden → Ausbildung → Praxisbeispiele- und Interviews → Azubis gewinnen durch Schulkooperationen

2 SO PROFITIEREN SIE

Vorteile für beide Partner: Unternehmen und Schule

Bei einer gut geplanten Schulkooperation entsteht eine Win-Win-Situation für Schulen und Unternehmen!

Die Vorteile für Ihr Unternehmen:

- **Stärkung Ihrer Personalauswahl:** Lernen Sie potenziellen Nachwuchs schon während der Schulzeit kennen. Sie können Ihr Unternehmen und Ihre Ausbildungsangebote frühzeitig bekannt machen und Eltern wie Lehrkräfte informieren. Dadurch vergrößern Sie den Kreis potenzieller Auszubildender, unter denen Sie später auswählen können. Kooperationen bieten Ihnen darüber hinaus die Möglichkeit, über Berufsbilder zu informieren und Schülerinnen und Schülern einen persönlichen Einblick in die Arbeitswelt zu ermöglichen. Besonders hilfreich ist es, wenn Sie die eigenen Azubis mit einbinden. Das ist für die Azubis eine gute Übung und für die Jugendlichen in den Schulen interessant, weil dann mehr auf Augenhöhe gesprochen werden kann.
- **Erhöhung der Passgenauigkeit Ihrer Auszubildenden:** Kennen Schülerinnen und Schüler Berufsinhalte und die an sie gestellten Anforderungen, bekommen sie schon im Vorfeld genauere Vorstellungen davon, was sie während der Berufsausbildung erwartet. Dies verringert die Gefahr, dass sie eine begonnene Ausbildung abbrechen. Gleichzeitig trägt das Engagement dazu bei, dass die Jugendlichen sich mit Ihrem Betrieb identifizieren und nach ihrem Ausbildungsabschluss im Betrieb bleiben. Mittelfristig kann damit der Gesamtaufwand für die Personalauswahl reduziert werden.
- **Stärkung Ihres Images als Ausbildungsbetrieb und Arbeitgeber:** Gerade, wenn Sie als kleines oder mittleres Unternehmen (KMU) bislang nicht im Fokus der Öffentlichkeit stehen, bietet sich Ihnen so die Chance, sich als attraktiver und zukunftsorientierter Arbeitgeber vor Ort zu präsentieren. Zudem verbessern Sie Ihr Image als sozial engagiertes Unternehmen, welches Jugendliche bei ihrem Start in den Beruf in Ihrem Unternehmen unterstützt.
- **Verbesserung des Wissensaustauschs:** Eine Kooperation ermöglicht einen Erfahrungsaustausch zwischen Ihrem Unternehmen und der jeweiligen Schule. Sie können durch das Mitgestalten von Unterrichtseinheiten dazu beitragen, die Berufswahlkompetenz von Jugendlichen zu steigern. Sprechen Sie die Schule zu diesem Thema an. Durch Kooperationen können Vorurteile abgebaut und Hemmschwellen überwunden werden, beispielsweise über ein Lehrer-Betriebspraktikum. Fortbildungen oder Coachings können Impulse zu den Unterrichtsinhalte geben und zur Schulentwicklung beitragen. Sie als Unternehmen erhalten die Möglichkeit, mit der Schule gemeinsam Wege der beruflichen Orientierung der Jugendlichen zu gestalten. Ihr Unternehmen profitiert ebenso vom Einblick in die Lebenswelten der Schülerschaft und von den schulischen Rahmenbedingungen. Sie erfahren genauer, wie Schule heute funktioniert und lernen die Erwartungen der Jugendlichen und ihre Wünsche an einen späteren Arbeitgeber kennen. Dies sind wertvolle Einblicke, die Sie für die Gestaltung Ihrer Ausbildung nutzen können.



BLICK IN DIE PRAXIS

Ein Betrieb bewirbt sich bei Schülerinnen und Schülern

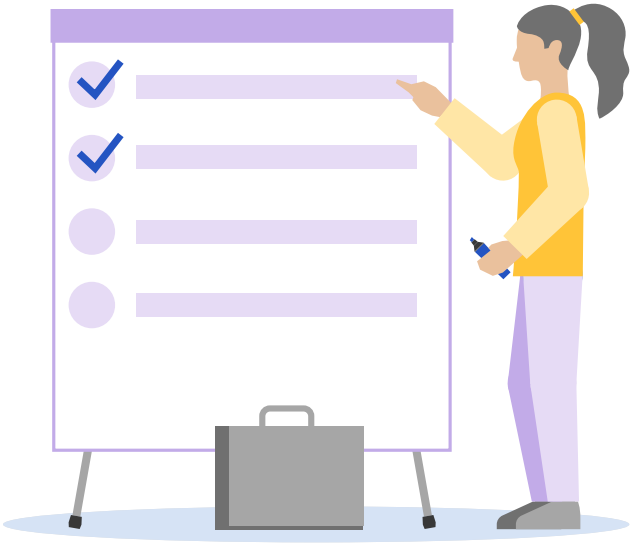


Viele kleine und mittelständische Unternehmen können ihre Ausbildungsplätze nur mit viel Kreativität besetzen. Die Handwerksfirma Veltum in Waldeck hat dafür früher Schulen besucht. „Wir sind in die Schulen gegangen und haben unseren Betrieb vorgestellt“, erzählt Veltum-Ausbildungsleiter Thomas Relke. „Dann kamen die Schüler zur Betriebsbesichtigung zu uns.“ Das war die klassische Variante der Schulkooperation. „Dabei bekommt aber immer nur ein Teil der Schüler wirklich etwas vom Betrieb mit, der Rest hört nicht richtig zu.“ Also hat man sich bei Veltum überlegt, wie die Informationen zum Betrieb und seinen Berufen so interessant vermittelt werden können, dass die Schüler sie auch wirklich mit nach Hause nehmen. „Wir sind dann auf eine Schülerrallye mit sieben Stationen gekommen, an denen die Schüler etwas erleben oder machen, mit dem sie vorher vielleicht gar nicht gerechnet haben.“ Dabei leiten die Veltum-Azubis Schüler der siebten und achten Klassen an – und zeigen am lebendigen Beispiel, was sie in der Ausbildung erwarten würde. Kundentelefonate zum Beispiel, das Bearbeiten von Werkstücken oder das Biomasseheizwerk, das am Laufen gehalten werden muss. Dieses Prinzip hat sich zu einem echten Erfolg entwickelt: „Seit wir die Rallye machen, bekommen wir von den Schülern, die dabei waren, sehr viele Bewerbungen“, sagt Relke. Im vergangenen Jahr sind 170 Bewerbungen für sieben Ausbildungsplätze und Langzeitpraktika eingegangen. „Es gibt Handwerkskollegen, die sagen: Die zwei Auszubildenden, die ich eingestellt habe, sind die einzigen, die sich beworben haben. Bei uns sind die Bewerberzahlen trotz der sinkenden Schülerzahlen kontinuierlich steigend“, sagt der Ausbildungsleiter. **Sein Rat: „Wir können anderen Unternehmen nur empfehlen, überall dabei zu sein, um bekannt zu werden. Das wird von den Azubis natürlich auch weitergetragen.“** Zum Beispiel zu Luisa Schmal. Die Auszubildende zur Groß- und Außenhandelskauffrau ist selbst über die Schülerrallye zu Veltum gekommen. „Ich finde es auch deshalb toll, weil man hier auch die Leute kennenlernt. Für mich hat es die Entscheidung leichter gemacht, sich hier zu bewerben.“

Das Praxisbeispiel finden Sie unter **kofa.de** → Mitarbeiter finden → Ausbildung → Praxisbeispiele- und Interviews → Ein Betrieb bewirbt sich bei Schülern

Die Vorteile für Schulen:

- **Expertenwissen aus der Praxis:** Externe Expertinnen und Experten bringen ihr Know-how in die Schule ein und bereichern durch praktische Aspekte aus der Arbeits- und Berufswelt den Unterricht. Dies ist in unterschiedlichen Fächern möglich, etwa in Physik, Mathematik oder Englisch und Deutsch. So können Grundlagen ökonomischen Handelns vermittelt werden, Bewerbungsgespräche auf Deutsch oder Englisch geführt, Handy-Ladestationen gebaut oder Businesspläne erstellt werden. Schulen erhalten Einblick in wirtschaftliche Entwicklungen, wodurch sie Unterrichtsinhalte realistisch an die unternehmerische Wirklichkeit anpassen können.
- **Alternative Methoden für den Unterricht:** Kooperationen bieten die Möglichkeit, sich mit Ausbilderinnen und Ausbildern sowie Personalverantwortlichen über aktuelle Entwicklungen bei den Lehr- und Lernmethoden auszutauschen, zum Beispiel im Bereich der KI. So können Lehrkräfte etwa erfahren, wie in der modernen Arbeitswelt die Zusammenarbeit im Unternehmen organisiert ist und welche Tools und Programme eingesetzt werden.
- **Erweiterung des schulischen Orientierungsangebots:** Betriebserkundungen, Praktika, Projekttage, Ausbildungsmessen und viele andere Initiativen und Maßnahmen im Rahmen einer Kooperation unterstützen Jugendliche bei der praxisnahen beruflichen Orientierung. Die Zusammenarbeit mit Unternehmen schafft etwa auch praxisorientierte Lernmöglichkeiten zur ökonomischen Bildung oder auch im MINT-Bereich. Sie können auch in die Gestaltung des Nachmittagsunterrichts einbezogen werden.



- **Stärkung des Schulprofils:** Die Öffnung der Schule und das gelebte Engagement in der Zusammenarbeit mit Unternehmen charakterisieren das Schulprofil in besonderer Weise. Das trägt zu einem positiven Image bei. Kooperationen machen Schulen für Eltern und Jugendliche attraktiv. Außerdem geben Kooperationen mit Unternehmen der Schulentwicklung neue Impulse im Hinblick auf die schulische Organisations- und Personalentwicklung.



3 SCHRITT FÜR SCHRITT ZUR KOOPERATION

Kooperation vereinbaren und Formen der Zusammenarbeit

Schritt 1
Ziele festlegen

Schritt 2
Systematische Suche und Auswahl eines Kooperationspartners

Schritt 3
Kontaktaufnahme

Schritt 4
Abschluss einer Kooperations-vereinbarung

1

Ziele festlegen

Zunächst einmal sollten Sie sich fragen, was Sie sich von einer Kooperation mit einer Schule erhoffen und welche Ziele Sie damit verfolgen. Unabhängig voneinander sollten sowohl Unternehmen als auch Schulen Ziele definieren und formulieren. Je präziser Sie diese Ziele und Wünsche beschreiben, umso konkretere Vorstellungen gewinnen Sie von den beabsichtigten Inhalten einer Kooperation. Zudem sammeln Sie Kriterien für die Auswahl des künftigen Partners. Mögliche Kooperationsziele Ihres Unternehmens könnten sein:

- Jugendliche über Ausbildungsmöglichkeiten und Entwicklungsperspektiven im Unternehmen informieren, Eltern und Lehrkräften unterschiedliche Berufsbilder vorstellen und Karrierewege aufzeigen,
- mehr Verantwortung für die Region und den Wirtschaftsstandort übernehmen und die öffentliche Wahrnehmung des Unternehmens stärken,
- Schülerinnen und Schüler auf die Anforderungen der Arbeitswelt vorbereiten, zum Beispiel durch praktische Inhalte im Unterricht oder indem sie das Unternehmen kennenlernen,
- Wünsche und Vorstellungen der Jugendlichen in Erfahrung bringen.

Mögliche Kooperationsziele einer Schule könnten sein:

- Berufliche Orientierung der Schülerinnen und Schüler stärken,
- Anforderungen der Arbeitswelt kennenlernen, um den Unterricht praxisnäher zu gestalten,
- das schulische Angebot im Bereich der ökonomischen Bildung ausbauen, etwa über ein Praxisprojekt wie das JUNIOR Schülerfirmenprogramm (siehe Info-Kasten),
- Lehrkräfte mit aktuellen Entwicklungen im Unternehmen bzw. in der Wirtschaft vertraut machen,
- Kontakte in die Arbeitswelt knüpfen, um den Schülerinnen und Schülern die Aufnahme eines Praktikums / einer Ausbildung zu erleichtern.

!

WAS IST EINE JUNIOR SCHÜLERFIRMA?

Wie lernt man Wirtschaft am besten kennen? In der Praxis! Bei der IW JUNIOR gründen Schülerinnen und Schüler ihre eigene Schülerfirma, vertreiben ihre Produkte an Kundschaft und verdienen damit echtes Geld. Sie erfahren, wie die Realität von Unternehmerinnen und Unternehmern aussieht – indem sie es selbst ausprobieren!

2

Systematische Suche und Auswahl eines Kooperationspartners

Suchen Sie mögliche Kooperationspartner in Ihrem Umfeld und grenzen Sie potenzielle Kooperationspartner ein. Entwerfen Sie mit Hilfe Ihrer Ziele einen Kriterienkatalog, anhand dessen sich die Eignung potenzieller Partner überprüfen lassen. Folgende Fragen helfen bei der Suche bzw. der Auswahl möglicher Partner:

- Besteht eine räumliche Nähe zum Unternehmen / zur Schule?
- Wo könnten Synergien bestehen bzw. entstehen?
- Welche inhaltlichen Schwerpunkte wollen Sie verfolgen?
- Bestehen Erfahrungen mit Kooperationen?
- Gibt es schon Kontakte, an die angeknüpft werden kann?

Das Angebot der verschiedenen Schulformen unterscheidet sich regional. Informieren Sie sich, welche Schule welche Abschlüsse vergibt. Im Gespräch mit potenziellen Kooperationspartnern können Sie sich detaillierter über die verschiedenen Schulabschlüsse informieren bzw. mehr über die Kompetenzen erfahren, die die Schülerinnen und Schüler mitbringen. Eine Übersicht über die Bildungssysteme der einzelnen Bundesländer sowie alle in Ihrer Region vorhandenen Schulen samt Ansprechpartnerinnen und Ansprechpartnern finden Sie in den Schuldatenbanken auf der Internetseite des deutschen Bildungsservers (www.bildungsserver.de). Bereits bestehende Kontakte von Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern können den Aufbau einer Schulkooperation maßgeblich erleichtern. Fach- und Führungskräfte aus Ihrem Unternehmen haben möglicherweise aus ihrer eigenen Schulzeit oder durch schulpflichtige Kinder Kontakte zu Schulen und engagierten Lehrerinnen und Lehrern. Diese Kontakte sollten Sie nutzen und ausbauen.

Eine weitere Möglichkeit, Ihre Angebote bekannt zu machen, ist die Kontaktaufnahme zu übergeordneten Institutionen wie Schulämtern, Lehrerverbänden und -gewerkschaften oder den örtlichen Kammern und Verbänden. Diese Organisationen sind gut über die Situation der einzelnen Schulen in ihrem Zuständigkeitsbereich informiert und können Ihnen dabei behilflich sein, eine interessierte Schule zu finden. Dieses Vorgehen ist vor allem in dicht besiedelten Regionen mit einer großen Auswahl an örtlichen Schulen interessant. Existierende Arbeitszusammenhänge, Netzwerke und Kontakte der Schule können sich bei einer Kooperation als sehr hilfreich erweisen. Bedenken Sie bei der Wahl, was die jeweilige Institution einbringen soll und kann. Wie können beide Parteien von der Zusammenarbeit profitieren? Im Idealfall ergibt sich eine Win-win-Situation.

!

REGIONALE SCHULEWIRTSCHAFT-NETZWERKE

Eine gute Möglichkeit, Schulen in Ihrem Umkreis näher kennenzulernen, bieten die regionalen SCHULEWIRTSCHAFT-Netzwerke. Dort können Sie wertvolle Kontakte knüpfen und sich über die Kooperationsmöglichkeiten zwischen Schulen und Unternehmen informieren.

„Seit 1997 engagiere ich mich als Schulleiter im regionalen SCHULEWIRTSCHAFT Netzwerk. In ganz Deutschland gibt es rund 400 dieser regionalen Netzwerke. Wir entwickeln dort Angebote zur Berufsorientierung und unterstützen die Kommunikation zwischen Schule und Unternehmen. Besonders stolz sind wir vor Ort auf unseren Praktikumskalender für Unternehmen. Die Betriebe können hier sehen, wann in welchen Schulen Praktika durchgeführt werden. Meine Schule kooperiert mit der Initiative Erfurter Kreuz e. V.. Der Unternehmenszusammenschluss zählt heute 150 Mitgliedsunternehmen mit insgesamt 650 Lehrlingen. Ein solches Unternehmensnetzwerk bietet natürlich jede Menge spannende Einblicke für unsere Schülerinnen und Schüler. Für die Berufsorientierung ist das von größtem Wert. Mein Leitmotiv lautet: „Will man Schülern einen treffsicheren Übergang von der Schule in die Wirtschaft ermöglichen, muss man ihnen frühestmöglich Praxiserfahrungen ermöglichen!

Thomas Umbreit
Schulleiter der staatlichen Regelschule „Wilhelm Hey“ Ichtershausen

3

Kontaktaufnahme

Ihre direkten Kontaktpersonen werden im Regelfall die Schulleitung und der Berufswahlkoordinator bzw. die Berufswahlkoordinatorin der jeweiligen Schule sein. Sie sollten schon bei der Kontaktaufnahme nachfragen, ob es bereits Kooperationen mit anderen Unternehmen oder eine Zusammenarbeit in Netzwerken gibt. Häufig lässt sich an erfolgreiche Programme anknüpfen. Wichtig ist, mit der Kontaktperson im Vorfeld zu klären, welche Erwartungen und Ziele beide Partner bei einer Kooperation verfolgen. Dabei sollten Sie gegebenenfalls bereits in den ersten Gesprächen auch den konkreten Nutzen einer Zusammenarbeit für Sie und für die Schule aufzeigen. Damit setzen Sie ein Signal, dass beide Seiten einen direkten Mehrwert von der Zusammenarbeit haben. Informieren Sie sich vor der ersten Kontaktaufnahme über Ihre möglichen Partner. Sie können die wichtigsten Daten und Fakten in Steckbriefen festhalten und diese bei einem persönlichen Gespräch vervollständigen.

→ Mustersteckbriefe zur Kontaktaufnahme finden Sie im Anhang.

4

Abschluss einer Kooperationsvereinbarung

Sind Sie sich mit einer Schule über Ihre Zusammenarbeit einig geworden, können Sie eine Kooperationsvereinbarung schließen (siehe Anhang). Ihre Kooperation bekommt dadurch einen offizielleren Charakter. Insbesondere wenn Ihre Kooperation umfangreicher gestaltet werden soll, verbessert eine schriftliche Vereinbarung die Verlässlichkeit, Transparenz, Planungssicherheit und Nachhaltigkeit. Je konkreter Sie zu Beginn die Ziele, Maßnahmen und Aufgaben festschreiben, umso größer sind später der Erfolg, die Zufriedenheit und Langfristigkeit der Kooperation. Eine Kooperationsvereinbarung (oder ein Kooperationsvertrag) zwischen einer Schule und einem Unternehmen hat oft den Charakter einer Absichtserklärung. Für beide Seiten besteht damit kein Anspruch auf bestimmte Leistungen. Sie ist eher als ein Handlungsleitfaden für die Zusammenarbeit in der Kooperation zu sehen. Wichtig dabei: Beide Seiten haben gemeinsame Ziele und erbringen einen Beitrag, um diese zu erreichen. Häufig werden sie über die Laufzeit eines Schuljahres geschlossen. Eine automatische Verlängerung können Sie vereinbaren. In jedem Fall sollten Sie eine Zeitspanne oder ein Datum festlegen, an dem Sie gemeinsam den Erfolg der Vereinbarung überprüfen, diese gegebenenfalls anpassen und erneuern wollen. Die wichtigsten Punkte einer Kooperationsvereinbarung sind:

- Welche Ziele verfolgen die Partner?
- Wer ist für was zuständig?
- Wer bringt welche Ressourcen ein (Unterrichtsstunden, Personalkosten, Geld für bestimmte Aufwendungen, Sachmittel, ...)?
- Welche konkreten Aktivitäten sind wann geplant?
- Wie wird Feedback eingeholt?
- Wann wird Bilanz gezogen (zum Beispiel nach dem ersten Halbjahr)?
- Wie lange soll die Zusammenarbeit laufen?
- Wer sind die verantwortlichen Kontaktpersonen? In welchen Abständen findet ein Austausch statt?
- Organisatorisches (Datenerfassung, Datenschutz, Fotorechte, ...)
- Unterschriften der Kooperationspartner

Zu einer gelungenen Kooperation gehört auch die Pflege der Beziehungen. Ein schneller Austausch und eine gute Erreichbarkeit verringern potenzielle Reibungspunkte. Regelmäßige Gesprächstermine helfen dabei, den Fortschritt der Kooperation zu überprüfen und möglichen Herausforderungen frühzeitig zu begegnen. Die Unterzeichnung der Vereinbarung sollten Sie öffentlichkeitswirksam vornehmen und die (Lokal-) Presse zu diesem Termin einladen. Außerdem können Sie einen Social-Media-Beitrag etwa bei LinkedIn posten und die Information auf Ihrer Webseite einstellen. Fotos und ein Bericht auf der Unternehmens- und der Schulwebseite sind erste Schritte, die Kooperation öffentlich zu machen und auch über die weiteren gemeinsamen Aktivitäten zu berichten.

→ Eine Muster-Kooperationsvereinbarung finden Sie bei www.schulewirtschaft.de/materialien

Formen der Zusammenarbeit

Es gibt verschiedene Wege, wie Schulen und Unternehmen zusammenarbeiten können. Wahrscheinlich sind Ihnen bereits gute Beispiele aus Ihrer Region bekannt. Sie können als Anregung dienen, müssen jedoch nicht in gleicher Weise übernommen werden. Die gewählte Kooperationsform sollte den jeweiligen Gegebenheiten und individuellen Bedingungen der Partner entsprechen. Die Auswahl eines bestimmten Formats hängt davon ab, welches Ziel mit einer Kooperation verfolgt wird und welche Möglichkeiten (Zeit, personelle / finanzielle Ressourcen etc.) den Kooperationspartnern zur Verfügung stehen. Es gibt vielfältige Gestaltungsmöglichkeiten einer Schulkooperation.



Sie können mit allgemein- oder berufsbildenden Schulen kooperieren. Wir haben Ihnen einige Ideen zusammengestellt:

- **Schülerpraktika oder Praxistage anbieten**
  Schülerinnen und Schüler sind über einen längeren Zeitraum, z. B. 1 Tag pro Woche im Unternehmen, bei dem die jungen Menschen die Gelegenheit haben, Ihren Betriebsalltag kennenzulernen.
- Schülerinnen und Schüler werden zu **Betriebserkundungen** in Ihr Unternehmen eingeladen, um die **praktischen Tätigkeiten** der Ausbildungsberufe in Ihrem Unternehmen kennenzulernen.
- Sie bieten an **Berufsorientierungstagen**, wie beispielsweise dem Girls‘ und Boys‘ Day oder Projektwochen, **Einblicke in Ihren Arbeitsalltag**. Im Idealfall können die Jugendlichen direkt praktisch etwas ausprobieren.
- Ihre eigenen **Auszubildenden** berichten im Unterricht oder an Informationstagen über die konkrete Ausbildung.
- Lehrkräfte für ein Lehrerbetriebspraktikum einladen.
- Falls es eine (JUNIOR-)Schülerfirma in der Schule gibt, übernehmen Sie die Patenschaft.
- Um die Jugendlichen auf den Einstieg in die Arbeitswelt vorzubereiten, bieten Sie **Bewerbungstraining, Benimm-/Knigge-Training oder Eignungstest-Übungen an**.
- Gemeinsam mit Ihren Auszubildenden bieten Sie zur Verbesserung der Methodenkompetenz der Schülerinnen und Schüler **Präsentationstraining und PowerPoint-Schulungen** an, falls das von der Schule nicht angeboten werden kann.
- **Projektarbeiten, Facharbeiten oder Referate fördern:** Sie ermöglichen der Partnerschule Zugriff auf Informationsmaterial und Ressourcen zur Erstellung von Arbeiten und Referaten.
- **Patenschafts- und Mentorenprogramme entwickeln:** Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, Auszubildende oder Ehemalige betreuen einen oder mehrere Schülerinnen bzw. Schüler rund um den Berufseinstieg.
- **Schulveranstaltungen**
  Fußballturnier, Sportfest, AGs – Hier können Sie als Sponsor oder mit Partneraktionen unterstützen.



Im Folgenden stellen wir Ihnen einige der Möglichkeiten ausführlicher dar:

Betriebspraktika für Schülerinnen und Schüler

Mit einem Praktikum in Ihrem Unternehmen ermöglichen Sie Schülerinnen und Schülern einen Einblick in die Arbeitswelt und unterstützen deren berufliche Orientierung. Ihr Unternehmen wiederum kann das Praktikum nutzen, um die Jugendlichen und ihre Kompetenzen kennenzulernen. Praktika können Ihnen somit als Akquise-Instrument bei der Besetzung von Ausbildungsstellen dienen. Die Lehrpläne in den meisten Bundesländern sehen ein Pflichtpraktikum für die Schülerinnen und Schüler vor. Doch auch Ferienpraktika sind für viele möglich. Sie können für die Schülerinnen und Schüler auch eine betriebliche Lernaufgabe konzipieren, die diese im Laufe ihres Praktikums bearbeiten müssen.

Hilfestellungen dazu, wie Sie Praktika in Ihrem Unternehmen umsetzen und gestalten können, finden Sie unter anderem in den „Checklisten für ein erfolgreiches Schülerbetriebspraktikum“ jeweils aus Sicht der Schülerinnen und Schüler, der Unternehmen und der Schulen, zu finden auf www.schulewirtschaft.de/materialien.

→ Eine **Checkliste zur Vorgehensweise bei der Durchführung von Betriebspraktika** finden Sie im Anhang

Betriebserkundungen

Durch Betriebserkundungen – verbunden mit einem konkreten Arbeitsauftrag – erhalten Schülerinnen und Schüler einen Einblick in die Berufs- und Arbeitswelt in Ihrem Unternehmen. Dabei können Sie eine Gruppe von Schülerinnen und Schülern durch verschiedene Abteilungen des Unternehmens führen und von einer Mitarbeiterin oder einem Mitarbeiter (möglichst auch von einer / einem Auszubildenden) den Arbeitsalltag erklären lassen. Die Erkundung dient der praktischen Veranschaulichung der Arbeitswelt. Zugleich können Sie die Ausbildungsmöglichkeiten in Ihrem Betrieb erläutern und dadurch auch das Image Ihrer Firma als attraktiver Arbeitgeber positiv beeinflussen. Besprechen Sie mit den Lehrkräften auch, welche Vorbereitung durch die Schule sinnvoll ist.

→ Eine **Checkliste zur Vorgehensweise bei der Durchführung von Betriebserkundungen** finden Sie im Anhang.

Berufsorientierungstage

Im Rahmen von Berufsorientierungstagen stellen Sie den jungen Menschen Ihr Unternehmen und Ihre Ausbildungsberufe vor und antworten auf die Fragen der Schülerinnen und Schüler. So lernen diese etwas über die Anforderungen einer Ausbildung und den Arbeitsalltag in Ihrem Unternehmen. Häufig werden Berufsorientierungstage als schuleigene Messen organisiert, aber Sie können als Unternehmen auch eigenständig jungen Frauen und Männern einen Einblick in die Arbeitswelt geben. Durch einen Aktionstag wie einen „Tag der offenen Tür“, den Sie wahlweise nur für eine oder gleich für mehrere Schulen anbieten, kommen Sie in Kontakt mit den Schülerinnen und Schülern. Sie können ebenfalls Eltern und Lehrkräfte einladen, so können auch sie die verschiedenen Berufsfelder in Ihrem Unternehmen

kennenlernen. Wenn Sie es dann noch ermöglichen, dass die Jugendlichen vor Ort etwas ganz Praktisches ausprobieren können, was mit dem Unternehmen zu tun hat, schafft das einen emotionaleren Zugang und Ihr Unternehmen bleibt länger in Erinnerung.

PRAXIS-TIPP:

Sie können auch an regionalen Initiativen (z. B. in Erfurt „Ein Tag im Unternehmen“; www.initiative-erfurter-kreuz.de/events/tag-im-unternehmen) oder bundesweiten Aktionstagen wie dem Girls’ Day oder Boys’ Day teilnehmen. Beim Girls’ Day handelt es sich um eine jährliche Aktion, um Mädchen die MINT-(Mathematik-Informatik-Naturwissenschaften-Technik-)Berufe näherzubringen. Das gleichzeitig stattfindende Gegenstück dazu ist der Boys’ Day, der Jungen Einblick in soziale und gesundheitliche Berufe bietet.

→ Eine **Checkliste zur erfolgreichen Gestaltung eines Berufsorientierungstages** finden Sie im Anhang.

Mitgestaltung von Unterrichtseinheiten

Je nach Grad und Art der Zusammenarbeit und des gegenseitigen Vertrauens können gegebenenfalls Unterrichtseinheiten von Ihnen mitgestaltet werden. Durch praxisnahe Inhalte lässt sich das Interesse der Schülerinnen und Schüler für unternehmensrelevante Themen steigern. Als schönen Nebeneffekt können Sie Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber präsentieren. Die Mitgestaltung von Unterrichtseinheiten lohnt sich vor allem in unternehmensnahen Fächern wie Informatik, den Naturwissenschaften oder Wirtschaftslehre. Es bietet sich an, ein unternehmensrelevantes Thema zu behandeln und dieses anschaulich sowie mit hohem Praxisbezug darzustellen. Die Unterrichtseinheit kann durch Ihr fachlich und pädagogisch geeignetes Personal (auch durch Auszubildende) in der Schule oder in Ihrem Unternehmen als außerschulischer Lernort unterstützt werden.

→ Eine **Checkliste zum Vorgehen bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit** finden Sie im Anhang.

Teilnahme an Projektwochen

Während einer Projektwoche beschäftigt sich eine Gruppe von Schülerinnen und Schülern intensiv über mehrere Tage mit einem konkreten Thema. Dafür können Sie als Unternehmen eigene Projekte anbieten. Die Vorgehensweise kann der bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit (siehe oben) ähneln. Durch die intensive Arbeit mit den Jugendlichen während einer Projektwoche können Sie das Interesse an Ihrem Unternehmen bzw. an Berufsfeldern in Ihrem Unternehmen besonders gut wecken. Im Rahmen einer solchen Projektwoche können Sie Unternehmensbesichtigungen oder Projekttage in Ihrem Betrieb einplanen. Damit erhalten Sie eine gute Gelegenheit, Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber zu zeigen und Ausbildungsperspektiven in Ihrem Haus hervorzuheben. Darüber hinaus gewinnen die Jugendlichen auf diese Weise eine bessere Entscheidungsgrundlage für die Frage, ob sie sich in Ihrem Unternehmen oder allgemein in diesem Berufsfeld bewerben wollen.

Lehrkräftebetriebspraktikum

Bei einem Lehrkräftebetriebspraktikum ermöglichen Sie Lehrkräften für einen bestimmten Zeitraum einen Einblick in Ihr Unternehmen. Ziel ist die Vermittlung von praxisorientiertem Wissen für den Unterricht oder auch die Auseinandersetzung mit betrieblichen Themen wie Qualitätsmanagement und Personalentwicklung. Gleichzeitig können Sie diese Gelegenheit zum Informations- und Wissensaustausch nutzen. Besonders wichtig ist, dass die Betreuung kompetent gestaltet und der Umgang Ihrer Belegschaft mit den Lehrerinnen und Lehrern offen und respektvoll ist.

Eine Checkliste für die Umsetzung und Gestaltung eines erfolgreichen Lehrerbetriebspraktikums finden Sie unter anderem in den **„Checklisten Lehrerbetriebspraktikum“** auf www.schulewirtschaft.de/lehrer-betriebspraktikum.

Übernahme von Patenschaften für Schülerfirmen bzw. Engagement in einer JUNIOR-Schülerfirma

In vielen Schulen existieren eigene Schülerfirmen, in denen Schülerinnen und Schüler reale Produkte erstellen und verkaufen oder Dienstleistungen anbieten. Sie erproben im Team unternehmerisches Handeln und lernen, verantwortlich Entscheidungen zu treffen. So werden neben der beruflichen Orientierung wichtige Kompetenzen gestärkt und Wirtschaftswissen vermittelt. Ihr Unternehmen kann Schülerfirmen in vielfältiger Weise unterstützen: von der einfachen Beratung der Lehrpersonen, Schülerinnen und Schülern bis hin zu weitergehenden Unterstützungsangeboten wie der Bereitstellung von Werkzeug, thematischen Workshops etc. Besonders intensiv wird der Kontakt, wenn eine Schülerfirma für ein Schuljahr kontinuierlich von Ihnen unterstützt wird.

4 KOOPERATION MIT LEBEN FÜLLEN

Ausbau der Schulkooperation

In diesem Schritt geht es darum, die Kooperation mit Leben zu füllen und auf eine dauerhafte Basis zu stellen. Jetzt ist regelmäßiger Kontakt und Kommunikation mit dem Partner wichtig, damit Ihre Kooperation langfristig gelingt und für beide Seiten ein Erfolg ist. Wichtig ist zudem, die Öffentlichkeitsarbeit abzustimmen oder gemeinsam zu gestalten.

KONTAKT UND KOMMUNIKATION

Die Kommunikation mit dem Kooperationspartner sollte durch gegenseitige Wertschätzung, Vertrauen und Verlässlichkeit, Transparenz, Konfliktbereitschaft und Lösungsorientierung geprägt sein. Darüber hinaus sollten Sie auch folgende Tipps berücksichtigen:

- Kommunizieren Sie Ihre Kooperation intern: Machen Sie die Kooperation in Ihrem Unternehmen (auf den unterschiedlichen Ebenen und Abteilungen, in der Mitarbeiterschaft) publik. Das trägt zur gemeinsamen Identifikation bei. Regen Sie dies auch für die Schulseite an.
- Binden Sie Ihr Team ein: Bei der konkreten Ausgestaltung der Kooperation bzw. der Durchführung von Aktivitäten sollten Sie Kolleginnen und Kollegen einbinden und feste Zuständigkeiten und Aufgaben auf mehreren Schultern verteilen. Hier können auch Auszubildende oder dual Studierende angesprochen werden. Dies schafft Ihnen eine Entlastung und sichert die Kontinuität. Auf mehrere Personen verteilt, lassen sich Abwesenheiten oder auch das Ausscheiden einer engagierten Person leichter auffangen.



- Regelmäßige Treffen und Absprachen sind wichtig, um Kooperationsziele zu überprüfen, gegebenenfalls Veränderungen vorzunehmen oder neue Aktivitäten zu planen. Organisieren Sie Besprechungen frühzeitig und vereinbaren Sie direkt Folgetermine mit Ihrem Kooperationspartner. Besprechen Sie ggf. auch, dass Sie sich abwechselnd mal in der Schule und mal im Unternehmen treffen. So verteilen sich die Fahrzeiten besser.
- Sie sollten überlegen, zu welchen Veranstaltungen Sie Ihre Partnerschule einladen wollen. Anlässe, um Ihren Partner zu involvieren, sind zum Beispiel ein Tag der offenen Tür, ein Sommerfest, ein Elternabend oder eine Weihnachtsfeier. Fragen Sie auch nach Terminen, an denen Sie in der Schule an Veranstaltungen teilnehmen können.
- Bleiben Sie im Gespräch: Stellen Sie sicher, dass alle Beteiligten stets auf dem gleichen Informationsstand sind. Informieren Sie Ihren Partner kontinuierlich und proaktiv über Fortschritte und Planungen. Dann brauchen Sie keine langen Termine, sondern nur ein kurzes Telefonat oder eine E-Mail, um den „Stand der Dinge“ zu erfahren. Probleme können so frühzeitig erkannt werden.
- Holen Sie sich Feedback: Nach einer gemeinsamen Aktivität sollten Sie sich gegenseitig Feedback geben. Melden Sie Ihrem Partner zurück, wie die gemeinsamen Aktivitäten und Maßnahmen angenommen wurden. Sprechen Sie Punkte, die nicht optimal laufen, offen an und suchen Sie gemeinsam nach Lösungen. Auf diese Weise können Sie die Kooperation kontinuierlich weiterentwickeln. Drücken Sie Ihre Wertschätzung aus, indem Sie sich bei Ihrem Kooperationspartner für sein Engagement und seine Leistung bedanken. Geben Sie auch positive Äußerungen Dritter weiter. Fragen Sie außerdem Jugendliche, die an gemeinsamen Aktivitäten teilgenommen haben, nach Feedback. So können Sie Ihre Angebote noch besser anpassen.

ÖFFENTLICHKEITSARBEIT

Alle Beteiligten investieren viel Zeit und Energie in ein Kooperationsvorhaben. Daher sollten Sie auch die Öffentlichkeit über Ihre Zusammenarbeit und Ihr Engagement informieren:

- Entscheiden Sie, zu welchem Anlass Sie berichten oder Medienvertreterinnen und -vertreter einladen möchten (z. B. feierliche Unterzeichnung des Kooperationsvertrages, konkrete Kooperationsmaßnahmen wie Betriebsbesichtigungen o. ä., gemeinsame Veranstaltung). Finden Sie einen guten „Aufhänger“ für Social-Media-Posts und die Berichterstattung.
- Überlegen Sie, wer von Ihnen den besseren Kontakt zu den regionalen und / oder lokalen Medien hat. Laden Sie die Presse zu Ihren gemeinsamen Aktivitäten ein. Erstellen Sie einen Presseverteiler, der die Medienlandschaft in Ihrer Region abdeckt und alle relevanten Medien umfasst.



- Gewinnen Sie bekannte Fürsprecher bzw. Fürsprecherinnen oder offizielle Vertreterinnen bzw. Vertreter (z. B. Bürgermeisterin/Bürgermeister, Stadträtin/Stadtrat, Landrätin/Landrat). Informieren Sie über Ihre Kooperation und laden Sie sie oder ihn zu Terminen ein, um das Vorhaben bekannt zu machen. Sprechen Sie auch das SCHULEWIRTSCHAFT-Netzwerk vor Ort an; ggf. bestehen Kontakte zur Presse oder zu offiziellen Vertreterinnen und Vertretern.
- Bedenken Sie, dass Journalistinnen und Journalisten vor Ort betreut werden müssen. Diese Aufgabe sollte jemand übernehmen, der zu allen Fragen der Kooperation / der konkreten Maßnahme Auskunft geben kann. Bereiten Sie sich darauf vor, wie Sie auch zu kritischen Punkten Stellung beziehen können. Sammeln Sie die Artikel und Beiträge und erstellen Sie eine Medienresonanz. Sie wird Sie beim weiteren – internen wie externen – Bekanntmachen Ihrer Kooperation unterstützen.



5 KRITERIEN ZUR ERFOLGSMESSUNG

So messen Sie Ihren Erfolg

Stellen Sie fest, ob Sie mit dem bisher Erreichten und mit dem Weg dorthin zufrieden sind, und planen Sie die nächsten Vorhaben. Treffen Sie sich dazu mit Ihrem Kooperationspartner in regelmäßigen Abständen, werten Sie die Erreichung Ihrer vereinbarten Ziele aus, beraten Sie Ihre Ziele und passen diese gegebenenfalls an. Grundlage für Ihr Gespräch sind die in der Kooperationsvereinbarung festgelegten Ziele und Aufgaben sowie ggf. auch festgelegte Erfolgskennziffern (etwa eine Anzahl von teilnehmenden Schülerinnen und Schülern).

Folgende Fragen können Sie im Gespräch verwenden:

- Inwieweit haben wir unsere Ziele erreicht?
- Was trägt zur Zielerreichung bei, was hindert uns an der Zielerreichung?
- Was kann aus den bisherigen Erfahrungen gelernt werden?
- Sind alle Beteiligten entsprechend zufriedenstellend einbezogen? Was kann oder muss verändert werden?
- Welche Anpassungen/Änderungen müssen wir für eine neu zu verabredende Kooperationsvereinbarung vornehmen?

Zur Vorbereitung eines Gesprächs können die folgenden Kriterien dabei unterstützen, die gewählten Maßnahmen und Wege einer Schulkooperation zu überprüfen:

Ziele	Erfolgsmessung, Indikator
Verbesserter Wissensaustausch	• Entwicklung der Qualität bzw. Anzahl der aufgenommenen Kontakte zu den Schulen • Erweiterung der Kompetenzen der teilnehmenden Beschäftigten und Azubis, z. B. Methodenkompetenz, soziale Kompetenz der beteiligten Schülerinnen und Schüler • gelungene und regelmäßige Kommunikation zwischen den Partnern • Entwicklung des direkten Austauschs mit Lehrpersonal – z. B. im Hinblick auf die Anzahl absolvierter Lehrkräftepraktika
Stärkung der Personalgewinnung	• Entwicklung der Anzahl eingehender Bewerbungen sowie der besetzten Ausbildungsstellen • Entwicklung der Verbleibzahlen Ihrer über Schulkooperationen gewonnenen Jugendlichen nach Abschluss der Ausbildung
Erhöhung der Passgenauigkeit Ihrer Auszubildenden	• Entwicklung der Qualität von eingehenden Bewerbungen • Entwicklung der Zahl von Ausbildungsabbrüchen
Stärkung Ihres Arbeitgeber-Images	• Entwicklung der Anzahl und Qualität der eingehenden Bewerbungen • Resonanz bei Arbeitnehmerinnen und Arbeitnehmern oder in Bewerbungsgesprächen • Öffentliche Wahrnehmung als engagierter Arbeitgeber, der soziale Verantwortung übernimmt (anhand der Berichterstattung in der Presse) • Ergebnisse von Mitarbeiterbefragungen

6 MATERIALIEN

Vorlagen und Checklisten

Als Unternehmen können Sie Schulkooperationen nutzen, um Ihren eigenen Nachwuchs zu gewinnen. Wie Sie eine spätere Ausbildung erfolgreich gestalten können, erfahren Sie auf www.kofa.de.

Sollten Sie mittelfristig auch akademisch ausgebildetes Personal benötigen, kann es sinnvoll sein, auch mit einer Hochschule zu kooperieren.



MUSTER-KOOPERATIONSVEREINBARUNG

Insbesondere, wenn Ihre Kooperation umfangreicher gestaltet werden soll, verbessert eine schriftliche Vereinbarung die Verlässlichkeit, Transparenz, Planungssicherheit und Nachhaltigkeit. Eine Muster-Kooperationsvorlage finden Sie auf www.schulewirtschaft.de/Materialien.

MUSTER-STECKBRIEF ZUR KONTAKTAUFNAHME MIT SCHULEN

Steckbrief Schule	
Name der Schule und Adresse inkl. Homepage der Schule	
Ansprechperson / Ansprechpersonen mit E-Mail-Adresse und Telefonnummer	
Schulart / Abschlüsse	
Schwerpunkte	
Konzept zur beruflichen Orientierung und Angebote für unterschiedliche Jahrgangs-stufen	
Größe des Lehrerkollegiums	
Gesamtschülerzahl, Stufengrößen, Anzahl qualifizierter Abgängerinnen und Abgänger	
Ausstattung	
Auszeichnungen	
Historie / Gründungsjahr / neueste Entwicklungen	
Gibt es bereits Kooperationen mit anderen Netzwerken / Betrieben?	
Erwartungen und Ziele	

Kontaktaufnahme erfolgte am: _____ **durch:** _____

MUSTER-STECKBRIEF ZUR KONTAKTAUFNAHME MIT UNTERNEHMEN

Steckbrief Unternehmen	
Name des Unternehmens und Adresse inkl. Homepage des Unternehmens	
Ansprechperson / Ansprechpersonen mit E-Mail-Adresse und Telefonnummer	
Hauptsitz / Niederlassungen	
Branche / Geschäftsfelder / Produktpalette	
Ausbildungsberufe	
Beschäftigtenanzahl / Anzahl der Auszubildenden	
Historie / Gründungsjahr / neueste Entwicklungen	
Grundsätzliches Engagement im Bereich der beruflichen Orientierung	
Gibt es bereits Kooperationen mit anderen Netzwerken / Betrieben?	
Erwartungen und Ziele	

Kontaktaufnahme erfolgte am: _____ **durch:** _____

CHECKLISTE: Schulkooperationen gestalten

Schulkooperationen sind eine gewinnbringende Möglichkeit, Ihr Unternehmen als attraktiven Arbeitgeber frühzeitig bei Ihrem potenziellen Fachkräftenachwuchs bekannt zu machen. Wie Sie dabei konkret vorgehen, erfahren Sie in dieser Checkliste

- ☐ Für mögliche Schulkooperationen suchen wir eine Schule in der Region
- ☐ Wir ziehen für die Schulkooperation je nach Stellenbedarfin unserem Betrieb unterschiedliche Schulformen in Betracht:
  - ☐ Hauptschule
  - ☐ Realschule
  - ☐ Gymnasium
  - ☐ Berufsbildende Schulen
- ☐ Zur Gründung von Schulkooperationen wählen wir einen dieser Kontaktwege:
  - ☐ direkt über Direktor/in der Schule
  - ☐ über unsere zuständige Kammer
  - ☐ über Vereine (zum Beispiel Fördervereine)
- ☐ Wir treffen eine schriftliche Kooperationsvereinbarung mit der Schule. Diese beinhaltet feste Ansprechpartner beider Seiten, geplante gemeinsame Aktivitäten, einzusetzende Ressourcen und vereinbarte Ziele.
- ☐ Um unsere Angebote bekannter zu machen, bieten wir unterschiedliche Wege an:
  - ☐ Anzeigen in Schülerzeitungen
  - ☐ Mitgliedschaft im Förderverein
  - ☐ Aufbau von direkten Kontakten zu Lehrerinnen und Lehrern
  - ☐ Kontaktaufnahme mit übergeordneten Institutionen
- ☐ Wir sprechen mit der Schule individuelle Maßnahmen und Ziele ab, etwa:
  - ☐ Schülerpraktika
  - ☐ Betriebsbesichtigungen
  - ☐ Bewerbungstrainings
  - ☐ Gestaltung von Unterrichtseinheiten
  - ☐ Teilnahme an Projektwochen
  - ☐ Lehrerpraktika
  - ☐ Patenschaften für Junior-Firmen
- ☐ In regelmäßigen Gesprächsterminen pflegen wir die Kooperationsbeziehung, um potenzielle Reibungspunkte zu vermeiden.
- ☐ Ein/e Mitarbeiter/in ist mit der Schulkooperation betraut und hat Kapazitäten hierfür eingeräumt bekommen (auch möglich: Werkstudent/in aus dem Lehramtsstudium).

CHECKLISTE: Vorgehensweise bei der Durchführung von Betriebspraktika

Die Ausgestaltung von Betriebspraktika werden Sie mit der jeweiligen Schule abstimmen. Die folgende Checkliste bietet einen Überblick über die typischen Schritte zur Vorbereitung eines Praktikums

- ☐ Abstimmung des Zeitrahmens des Praktikums mit der Schule bzw. den Schülerinnen und Schülern
- ☐ Informationen / Erwartungen austauschen (Was ist der Wissensstand der Schülerinnen und Schüler? Was erwartet das Unternehmen von Schülerinnen und Schülern bzw. künftigen Auszubildenden?)
- ☐ Schwerpunkte des Praktikums festlegen (Kennenlernen der Arbeitswelt, der Struktur des Betriebes oder bestimmte Berufsbilder?) und Zusammenstellung eines angemessenen Aufgabenspektrums in Absprache mit der Schule (ggf. Konzeption einer betrieblichen Lernaufgabe)
- ☐ Bestimmung der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter sowie ggf. auch Auszubildenden, die die Praktikantenbetreuung übernehmen sollen
- ☐ Erstellung und Besprechung des Praktikumsplans mit der Schülerin bzw. dem Schüler
- ☐ Erläuterung der Verhaltensregeln und Sicherheitsbestimmungen
- ☐ Konkretes Angebot der Unterstützung bzw. Aufforderung zur rechtzeitigen Nachfrage bei auftretenden Problemen oder Unsicherheiten
- ☐ Durchführung eines Abschlussgesprächs mit konkreten Hinweisen, z. B. auf Stärken, Entwicklungspotenziale/-erfordernisse und gegebenenfalls Möglichkeiten eines zukünftigen Ausbildungsplatzangebots
- ☐ Ausstellung einer Praktikumsbescheinigung bzw. eines (möglichst individuell gefassten) qualitativen Praktikumszeugnisses
- ☐ Vorab zu klären: Umgang mit Praktikantinnen oder Praktikanten, die Interesse an einer Ausbildung haben und gut in das Unternehmen passen – wie können diese Jugendlichen weiter betreut werden?
- ☐ Aufbereitung und Dokumentation der Ergebnisse bzw. des Feedbacks der Teilnehmenden, um ggf. das Angebot zu verbessern

CHECKLISTE: Berufsorientierungstage erfolgreich gestalten

Um einen Berufsorientierungstag erfolgreich zu gestalten, sollten Sie folgende Aspekte berücksichtigen:

Organisation im Vorfeld	
Absprache des Zeitpunkts mit der zuständigen Person in der Schule	☐
Informationen / Erwartungen austauschen (Wie ist der Wissensstand der Schülerinnen und Schüler?	☐
Was erwartet das Unternehmen von Schülerinnen und Schülern bzw. künftigen Auszubildenden?)	☐
Gestaltung einer Tour, die es ermöglicht, das Aufgabenspektrum des Betriebs kennenzulernen und dabei insbesondere die Tätigkeitsbereiche und Abteilungen näherbringt, für die Sie Auszubildende suchen.	☐
Festlegung von Arbeitsaufträgen für die Schülerinnen und Schüler (falls gewünscht)	☐
Bestimmung rhetorisch und pädagogisch geeigneter Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit Ausbildererfahrung für die Begleitung der Schülerinnen und Schüler; hier kommen auch Ihre aktuellen Auszubildenden oder Ruheständler infrage	☐
Zusammenstellung von Informationsunterlagen, die die Schülerinnen und Schüler im Anschluss an die Betriebserkundung mitnehmen können	☐
Klärung organisatorischer Fragen (z. B. Sicherheitsschutz, Namensschilder, Bewirtung)	☐
Information an die Belegschaft über die Durchführung der Erkundung	☐

Durchführung der Betriebserkundung	
Aufzeigen der Ausbildungsmöglichkeiten; ggf. Herstellung eines Kontakts zu aktuellen Auszubildenden und dem Ausbildungspersonal	☐
Umgang mit Teilnehmenden, die Interesse an einer Ausbildung haben bzw. gut in das Unternehmen passen; planen, wie Jugendliche weiterbetreut werden können	☐
Nachbesprechung mit der Lehrkraft	☐
Dokumentation der Ergebnisse bzw. des Feedbacks der Teilnehmenden, um Angebot zu verbessern	☐

→ Weitere **Checklisten und Hinweise zur Durchführung von bzw. Teilnahme an Berufsorientierungstagen** finden Sie beispielsweise auf den Internetseiten zum Girls‘ Day bzw. Boys‘ Day.

CHECKLISTE: Vorgehensweise bei der Mitgestaltung einer Unterrichtseinheit

Für einen erfolgversprechenden Einsatz im Rahmen des Schulunterrichts empfiehlt es sich, folgende Punkte zu berücksichtigen:

- ☐ Absprache mit der zuständigen Lehrkraft an der Schule über das Thema bzw. das Lernprojekt
- ☐ Auswahl eines /einer pädagogisch und rhetorisch geeigneten Mitarbeiters /in oder geeigneter Auszubildender
- ☐ Grobplanung der Unterrichtseinheit (inhaltlich und zeitlich) in Abstimmung mit der Lehrkraft
- ☐ Auswahl oder Erstellung von Unterrichtsmaterialien mit konkretem Praxisbezug und jugendgerechter Darstellung in Rücksprache mit der Lehrkraft
- ☐ Durchführen der Unterrichtseinheit in Zusammenarbeit mit der Lehrkraft
- ☐ Nachbesprechung mit der zuständigen Lehrkraft und der Lerngruppe

CHECKLISTE: Vorgehen bei der Übernahme von Patenschaften für Schülerfirmen

- ☐ Prüfung, über welchen Zeitraum welche Ressourcen für die Übernahme und Pflege einer Patenschaft zur Verfügung stehen
- ☐ Absprache möglicher Kooperationsformen mit der zuständigen Person an der Schule Planung von Art und Umfang der Unterstützungsleistungen sowie deren logistische Umsetzung
- ☐ Bestimmung einer zuständigen Person im Unternehmen für die Pflege der Patenschaft regelmäßige Kontakt-pflege mit der Schülerfirma zur Klärung des Unterstützungsbedarfs bzw. Beobachtung des Fortschritts
- ☐ Regelmäßiger Austauchmit betreuender Lehrkraft zur Qualitätssicherung
- ☐ Ggf. Besuch des Schülerfirmen-Wettbewerbs auf Landes- und ggf. Bundesebene
- ☐ Nachbereitung des Projekteinsatzes, um Hinweise für zukünftige Patenschaften zu gewinnen

IMPRESSUM

Herausgeber

Institut der deutschen Wirtschaft Köln e. V.
Postfach 10 19 42, 50459 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
www.iwkoeln.de

Redaktion

Kompetenzzentrum Fachkräftesicherung
Postfach 10 19 42, 50459 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
fachkraefte@iwkoeln.de
www.kofa.de

SCHULEWIRTSCHAFT Deutschland
Institut der deutschen Wirtschaft Köln JUNIOR gemeinnützige GmbH
Postfach 10 19 42 / 50459 Köln
Konrad-Adenauer-Ufer 21, 50668 Köln
schulewirtschaft@iwkoeln.de
www.schulewirtschaft.de

Gestaltung und Produktion

neues handeln AG

Bildnachweise

S.5 © Leibbrand
S.7 © KOFA
S.12 © SolStock
S.13 © yacobchuk
S.18 © fizkes

Stand

April 2024